

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CONFORMACION DE UNA
EMPRESA DE SERVICIOS DE MANTENIMIENTO Y
REMODELACIÓN PARA VIVIENDAS, CASO INVIERSA CIA.
LTDA.

DISERTACION DE GRADO PREVIA A LA OBTENCION DEL
TITULO DE INGENIERIA COMERCIAL

GUILLERMO VINICIO HERRERA BAÑO
DIRECTOR: DR. FRANCISCO JAVIER QUISIGÜÑA CALLE

QUITO, 2012

DIRECTOR DE TESIS: Dr. Francisco Javier Quisigüña Calle

INFORMANTE 1: Ing. Jorge Altamirano

INFORMANTE 2: Ing. Eduardo Portero

DEDICATORIA

En un momento de mi vida, donde creía llegar al final de la etapa estudiantil, me doy cuenta de que realmente es el inicio de cosas mayores, y que todo este camino recorrido, el esfuerzo y a constancia sirvieron para dar paso a nuevos retos y ambiciones mas grandes. Todo lo alcanzado quiero dedicárselo a mi familia, mis padres Vinicio Herrera y Rosa Baño, mis hermanos Xavier y Vanessa Herrera, quienes son la base y motor que me impulsan a seguir adelante.

AGRADECIMIENTO

El esfuerzo y trabajo duro son la manera de alcanzar las metas y sueños, objetivos que no serian posibles sin el apoyo de otras intérpretes, que de una u otra manera nos ayudan y contribuyen de manera importante para alcanzar lo que deseamos. Es por eso que quiero agradecer de manera pública de igual manera mi familia, mis padres y hermanos, a la Srta. Cristina Flores por su apoyo incondicional y desinteresado, quien siempre esta allí, en los momentos buenos y malos. A mis maestros quienes han forjado mi carrera y compartido sabiamente sus conocimientos y experiencias, especialmente al Dr. Francisco Quisigüña director de esta investigación, así como al Ing. Jorge Altamirano, y el Ing. Eduardo Portero, quienes guiaron continuamente este trabajo.

INDICE

INTRODUCCION, 1

1. SITUACION ACTUAL, 2

- 1.1 ANALISIS DEL ENTORNO, 2
 - 1.1.1 Sector de la Construcción en el Ecuador, 3
 - 1.1.2 Evolución de la Construcción, 5
- 1.2 MACROENTORNO, 6
 - 1.2.1 Económico, 6
 - 1.2.1.1 Pre Dolarización, 6
 - 1.2.1.2 Post Dolarización, 9
 - 1.2.2 Legal, 14
 - 1.2.2.1 Legal, 17
 - 1.2.3 Político, 18
 - 1.2.3.1 Políticas Habitacionales, 18
 - 1.2.4 Ecológico, 19
 - 1.2.5 Cultural, 20
- 1.3 MICROENTORNO, 21
 - 1.3.1 Poder de negociación de los Compradores o Clientes, 21
 - 1.3.2 Poder de negociación de los Proveedores o Vendedores, 22
 - 1.3.3 Amenaza de nuevos entrantes, 23
 - 1.3.4 Amenaza de productos sustitutivos, 25
 - 1.3.5 Rivalidad entre los competidores, 25
- 1.4 EMPRESA, 26
 - 1.4.1 Recursos y Capacidades, 26
 - 1.4.1.1 Comercial, 26
 - 1.4.1.2 Operativo, 27
 - 1.4.1.3 Financiero, 28
 - 1.4.2 Cadena de Valor, 28
- 1.5 ANÁLISIS FODA, 29
 - 1.5.1 Fortalezas, 30
 - 1.5.2 Oportunidades, 30
 - 1.5.3 Debilidades, 31
 - 1.5.4 Amenazas, 32
- 1.6 ESTRATEGIAS, 34
 - 1.6.1 Estrategias de Marketing, 34
 - 1.6.2 Marketing Mix, 35
 - 1.6.2.1 Producto o Servicio, 35
 - 1.6.2.2 Precio, 40

- 1.6.2.3 Plaza, 40
- 1.6.2.4 Promoción, 41

2. SERVICIOS A OFRECER, 43

- 2.1 INTRODUCCIÓN, 43
 - 2.1.1 Antecedentes Históricos, 43
 - 2.1.2 Descripción de los Servicios, 45
 - 2.1.3 Alcances de los Servicios, 45
- 2.2 MANTENIMIENTO, 46
 - 2.2.1 Mantenimiento Preventivo, 47
 - 2.2.2 Mantenimiento Correctivo, 48
 - 2.2.3 Proceso de Mantenimiento, 49
 - 2.2.4 Clasificación de servicios de mantenimiento, 49
- 2.3 REMODELACIÓN, 57
 - 2.3.1 Proceso de Remodelación, 58
 - 2.3.2 Clasificación de servicios de Remodelación, 59
 - 2.3.2.1 Remodelación Interior, 59
 - 2.3.2.2 Remodelación Exterior, 59
 - 2.3.3 Conceptos y característica generales, 60

3. ANALISIS DEL MERCADO, 62

- 3.1 ANÁLISIS DE LA DEMANDA, 63
 - 3.1.1 Segmentación, 63
 - 3.1.1.1 Criterios de la Segmentación, 63
 - 3.1.1.2 Segmentos Seleccionados, 64
 - 3.1.2 Población Consumidora, 65
 - 3.1.2.1 Tamaño de la Muestra, 67
 - 3.1.2.2 Análisis de los resultados de las Encuestas, 72
 - 3.1.2.3 Determinación de la Demanda, 83
- 3.2 ANÁLISIS DE LA OFERTA, 85
 - 3.2.1 Análisis de la competencia, 87
 - 3.2.1.1 Descripción de oferentes (competencia), 87
 - 3.2.1.2 Competencia Indirecta, 89
- 3.3 DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA, 90
 - 3.3.1 Cálculo de la demanda insatisfecha, 90

4. SITUACION TECNICA ADMINISTRATIVA Y LEGAL, 93

- 4.1 FLUJO DE PROCESOS, 93
 - 4.1.1 Procesos Productivos, 94
 - 4.1.2 Procesos de Apoyo, 96
- 4.2 RECURSOS HUMANOS, 97
 - 4.2.1 Personal Requerido, 97
 - 4.2.2 Sueldos y Salarios, 99
- 4.3 ORGANIGRAMA, 101
 - 4.3.1 Estructura, 101
 - 4.3.2 Descripción de Puestos, 105
- 4.4 BASE LEGAL, 109

- 4.4.1 Normativas Vigentes en el Ecuador, 109
- 4.4.2 Mandatos Municipales, 112
- 4.5 ENTIDADES O INSTITUCIONES RELACIONADAS, 114
 - 4.5.1 Entidades Reguladoras, 114
- 4.6 LEYES CONEXAS, 118
 - 4.6.1 Leyes Vigentes, 118

5. ANÁLISIS FINANCIERO, 120

- 5.1 INVERSIÓN, 120
 - 5.1.1 Estructura, 121
 - 5.1.1.1 Activos Fijos Tangibles, 123
 - 5.1.1.2 Inversión Diferida, 125
 - 5.1.1.3 Capital de Trabajo Inicial, 125
- 5.2 FINANCIAMIENTO, 129
 - 5.2.1 Requerimientos, 129
 - 5.2.2 Fuentes de Financiamiento, 129
- 5.3 PRESUPUESTOS, 131
 - 5.3.1 Presupuesto de Ingresos, 131
 - 5.3.2 Presupuesto de Egresos, 132
- 5.4 FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO, 133
- 5.5 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS, 135
 - 5.5.1 Análisis de los estados financieros proyectados, 137
 - 5.5.1.1 Análisis Vertical, 137
 - 5.5.1.2 Análisis Horizontal, 139
- 5.6 PUNTO DE EQUILIBRIO, 141
- 5.7 ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD DEL PROYECTO, 142
 - 5.7.1 Valor Actual (VA), 143
 - 5.7.2 Valor Actual Neto (VAN), 143
 - 5.7.3 Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento, 145
 - 5.7.4 Tasa Interna de Retorno (TIR), 147
 - 5.7.5 Relación Costo Beneficio, 148
 - 5.7.6 Periodo de Recuperación de la Inversión, 149
- 5.8 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD, 150

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES, 153

BIBLIOGRAFÍA, 159

ANEXOS, 162

RESUMEN EJECUTIVO

Para la conformación de una empresa, se debe analizar el macro entorno, factores como el económico, legal, político, ecológico y cultural, para determinara el escenario donde se pondrá en marcha el proyecto, se debe analizar además el micro entorno, factores como el poder de negociación de compradores y vendedores, amenazas de nuevos entrantes y productos sustitutos así como la rivalidad entre competidores. Se debe determinar los recursos y capacidades con las que cuenta la organización, las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de la empresa y establecer las estrategias.

Los servicios a ofrecer se propusieron una vez revisados los antecedentes históricos del sector en el cual se va a incursionar, describiendo y estableciendo los alcances de los servicios, detallando en que consiste tanto el mantenimiento ya sea preventivo o correctivo, así como la remodelación de interiores y exteriores para viviendas, adicionalmente se identificaron los diversos trabajos que se deben realizar, o se proponen como parte de estos servicios.

En el estudio del mercado, se analizó la demanda mediante la segmentación del mercado basada en criterios y seleccionando los segmentos deseados. Además se determinó la población consumidora estableciendo una muestra y se formuló una encuesta la cual se analizó para determinar la demanda. A si mismo se estudió la oferta mediante la descripción de ofertantes (competidores), y estableciendo cual es la competencia indirecta.

Para concluir el estudio de mercado se llegó a calcular cual es la demanda insatisfecha existente.

La situación técnica se determina a través de un flujo de procesos productivos así como procesos de apoyo. La situación administrativa mediante establecer los recursos humanos necesarios, y un organigrama que indique la estructura de la organización y describa las funciones de los cargos requeridos. La situación legal esta determinada en la base legal que considera las normativas vigentes en Ecuador y los mandatos municipales de Quito, así como las obligaciones con las entidades reguladoras y las leyes vigentes.

El análisis financiero, considera la inversión inicial que debe realizarse para poner en marcha el proyecto propuesto, se reviso la estructura y requerimiento de financiamiento externo así como las fuentes de financiamiento más apropiadas, determinada esta inversión, se presupuestan los ingresos y egresos para proyectar el flujo de efectivo, y establecer la estructura financiera de la organización así como los posibles resultados en diferentes escenarios, y se pudo determinar que el proyecto es rentable.

INTRODUCCION

Desde los inicios de la humanidad, las agrupaciones principalmente nómadas en un inicio, fueron cambiando la costumbre de vivir viajando, y empezaron a buscar espacios seguros habitables para asentarse, formando así sociedades, que con el paso del tiempo y la llegada de tecnología buscaron mejorar sus condiciones de habitar, perfeccionando así sus viviendas, hasta el tiempo actual donde la búsqueda de comodidad, funcionalidad y estética determinan los tipos de construcciones de las viviendas actuales.

El sector de la construcción constituye una de las industrias que más aporta a una economía, además de generar importantes fuentes de empleo y actualmente es uno de los sectores más interesantes para inversionistas.

Mientras las condiciones externas desgasten de manera natural las estructuras de los inmuebles y los constates cambios en la vida de las personas demanden realizar cambios y mejoras en las viviendas, servicios de mantenimiento y remodelación serán necesarios, constituyendo una oportunidad de negocio perdurable en el tiempo.

1. SITUACION ACTUAL

1.1 ANALISIS DEL ENTORNO

Para realizar un análisis de introducción en el Sector de la Construcción, debemos revisar una corta descripción de este sector productivo, que va desde la edificación de viviendas, hasta la realización de enormes obras públicas.

Una característica particular de esta industria es la dependencia de las llamadas industrias auxiliares de la construcción (cemento, siderurgia, cerámica, vidrio, plásticos y madera), motivo por el cual variaciones en este sector productivo, tiene repercusiones indirectas importantes en estas industrias auxiliares.

Si a esto, le sumamos las fluctuaciones estacionales y cíclicas de esta industria, podemos llegar a dimensionar el porqué de la importancia que le prestan los Estados a este sector, interviniendo de forma directa o indirecta mediante (inversiones, facilidades de crédito, subvenciones, etc.) para así tratar de evitar en lo posible desequilibrios significativos.

Otra particularidad importante de esta industria es sin duda la gran movilidad de la mano de obra, además del personal no calificado que es demandado con carácter de eventual por

el sector, demanda que es sustentada de manera regular por contingentes de emigrantes del campo.

En países avanzados es claramente evidente la escasez de mano de obra para la construcción, por lo que se ha tenido que recurrir a la inmigración procedente de países menos desarrollados.

Los avances que experimenta la industria de la construcción derivan del empleo de técnicas modernas (maquinaria especializada), el uso de materiales novedosos (prefabricados, sintéticos y derivados del cemento, etc.), y el perfeccionamiento continuo en las propias técnicas de construcción, lo cual reduce notablemente costes de construcción y tiempo empleado para la ejecución de las obras.

1.1.1 Sector de la Construcción en el Ecuador

El sector de la construcción, ha experimentado un visible crecimiento en los últimos años, llegando inclusive a encabezar los sectores que conforman el PIB, según fuentes económicas como América Economía.

El sector de la construcción registró en los tres primeros meses del 2011 su mayor incremento en ese período desde el 2002. Este se expandió 17,45%, encabezando así el crecimiento de los sectores que conforman el Producto Interno Bruto (PIB).¹

¹ <http://www.eluniverso.com/2011/07/06/1/1356/construccion-tuvo-repunte-ultimos-9-anos.html>

Este crecimiento se podría atribuir principalmente a factores como las facilidades en los créditos hipotecarios lo cual incrementa la demanda de viviendas, además de los fideicomisos para constructores que aporta con fondos para nuevos proyectos inmobiliarios.

La actual, pero no reciente oferta de créditos hipotecarios otorgados tanto por Bancos Privados como por el reciente Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, ha significado un incremento de productos financieros enfocados al sector, ofertas cada vez más competitivos debido a la agresividad de Bancos como el Pacifico, Banco de acciones mixtas que llego a ofrecer créditos hipotecarios con tasas de hasta el 8% y plazos de hasta 15 años, el mismo que en su tiempo fue una de las mejores opciones de crédito, pero que fue por mucho superado con el producto del Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, el cual financia hasta un 100% del costo de viviendas con una tasa que va desde el 7,90%, plazo de hasta 25 años, y la factibilidad de un bono de hasta \$. 5.000 otorgado por el Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda (MIDUVI) con su plan “Mi Primera Vivienda”.

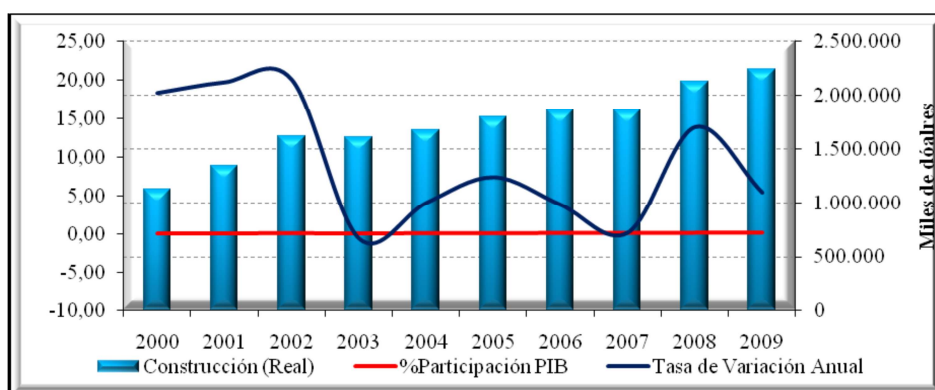
Según las cifras del Banco del IESS, la inversión en créditos hipotecarios mantiene su ritmo desde el año anterior. Durante el último trimestre del 2010, los desembolsos llegaron a US\$133,91 millones, mientras que en el primer trimestre del 2011 fueron \$. 133,33 millones. Para finales de este año, según la proyección inicial del Biess, se espera que la entrega de créditos hipotecarios llegue a \$. 1.575 millones, mientras que para el 2013 se espera que la entrega de dinero llegue a \$. 2.900 millones en el año.²

² <http://www.americaeconomia.com/negocios-industrias/sector-de-la-construccion-en-ecuador-tuvo-el-mayor-repunte-economico-en-nueve-an>

1.1.2 Evolución de la Construcción

El sector productivo de la construcción es uno de los principales indicadores de la evolución económica de un país, el dinamismo en este sector revela aceleración de la inversión, y este su vez el crecimiento de una economía en general.

Gráfico N° 1: Evolución del sector de la construcción, participación en el PIB y tasa de crecimiento



Fuente: Banco Central del Ecuador.

Elaboración: Banco Central del Ecuador

En Ecuador, es notable el crecimiento que ha experimentado el sector de la construcción, siendo sin duda el resultado de una serie de impulsos provenientes de la inversión extranjera con la muy buena acogida que han tenido los inversionistas poniendo en marcha diversos proyectos inmobiliarios, así como las facilidades crediticias actuales, la estable situación del costo en la mano de obra, el considerable incremento en la demanda de vivienda y el compromiso que ha demostrado el Gobierno Nacional en disminuir el déficit habitacional a través de

Planes Nacionales. Factores que han dinamizado tanto el sector de la construcción así como las industrias auxiliares al sector.

1.2 MACROENTORNO

Para el desarrollo de un plan de negocios, analizar el entorno global de la economía donde se desarrollara el negocio con el fin de tener una visión general, resulta estratégico el entendimiento del macroentorno que rodearán al negocio.

Entre las principales variables que determinarán la viabilidad del proyecto, se puede encontrar que factores como los económicos, legales, políticos, tecnológicos y culturales, mismas que rodean la empresa e influyen de manera directa o indirecta.

1.2.1 Económico

Para tener una visión del comportamiento, el desarrollo y la importancia del sector de la construcción en la economía ecuatoriana se revisara dos de las más recientes fases en la evolución de la economía del país; como son la Pre Dolarización (1990-2000) y Post Dolarización (2001-2007).

1.2.1.1 Pre Dolarización

A partir del año 1990 hasta el año 1994 se experimentó un proceso de reactivación económica, el mismo que fue detenido en el año 1995 como

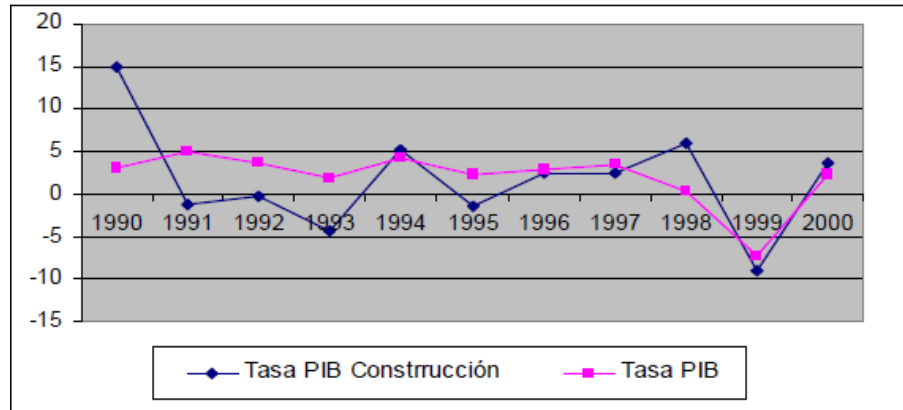
consecuencia directa de la guerra no declarada con Perú, sumado a esto el shock de la crisis económica mexicana con el llamado “efecto tequila” lo cual redujo considerablemente la confianza de los inversores extranjeros en toda latino América, sumado a esto la crisis política interna debido al uso indebido de los “Gastos Reservados”. Para el año 1997 se observa una ligera recuperación de la economía, con la reactivación de algunos sectores entre ellos el de la construcción, dicha recuperación no pudo perdurar, debido a que la economía enfrentaría graves dificultades, explicadas por una serie de factores; de orden natural; Fenómeno del Niño (1998), orden económico; Crisis Financiera y Dolarización (1999) y de orden político; cinco presidentes y una junta militar en cinco años (1996-2000).

Para el año 1999 la crisis económica se agudizó y se alcanzó la peor contracción de la economía en décadas, la tasa del PIB decreció en (-6,3%), incrementando el déficit fiscal del -1.5% Respecto del PIB aumentando hasta -5.8%. Estos acontecimientos trajeron como resultado un acelerado incremento de cartera vencida, producto de la depresión de los negocios durante un periodo de tres años, la crisis fiscal provoco que el público comenzara a sacar el dinero de los bancos, con el objeto de protegerse en dólares, corridas bancarias que provocaron la quiebra de la banca privada debido a la falta de liquidez.³

Además se pidió créditos de liquidez al Banco Central, y el Gobierno en aquel entonces de Jamil Mahuad en un intento de evitar la quiebra sistemática, decide iniciar la tarea de salvataje e interviene de manera directa cuatro bancos que presentaban problemas de solvencia en el momento, salvataje que costo al estado alrededor de 580 millones de dólares.

³ J. DIAZ 1999 *Crisis económica y protección social*. Quito: Abya Yala SIISE. Pág. 29

Gráfico N° 2: Tasa de Crecimiento PIB construcción – Tasa PIB
(Porcentajes) 1990 - 2000



Fuente: Anuario Estadísticas Ecuador Banco Central del Ecuador (1999-2001).

Elaboración: Banco Central del Ecuador

La tasa del crecimiento del PIB con respecto a la tasa de crecimiento del PIB de la Construcción, presentaron comportamientos similares en la década de Pre dolarización. La tasa de variación más baja se presentó en el año 1999 con el -9,4%.

Uno de los factores que más afectaron al sector, fue la desvalorización, mientras los sueldos se recibían en sucres, las cuotas de las viviendas y las importaciones de materia prima se pagaban en dólares, debido a la permanente devaluación del sucre frente al dólar, el porcentaje de ingresos destinados a dichas cuotas se incrementaba de manera proporcional a la devaluación, mientras que el constante reajuste de los costos de construcción de edificaciones se modificaba continuamente por el incremento en el costo

de los materiales de construcción, esto implicaba que el costo de obra no sea el mismo respecto al presupuestado o valor inicial fijado, cada cuatro meses aproximadamente subía el precio de los materiales e insumos, lo que ocasionaba que el establecer el presupuesto para un proyecto sea muy difícil, esto sumado a la paralización de los créditos provoco el estancamiento total del sector de la construcción.

Como una medida para tratar de enfrentar la mayor crisis económica que sufrió el Ecuador se adopta el esquema de dolarización para enero del año 2000. Logrando así, no solo modificar el régimen monetario y cambiario, sino además asentando bases de una disciplina fiscal fundamental para la viabilidad del sistema, logrando además reducir la inflación y regulando las tasa de interés a niveles internacionales, dando así inicio a una reforma enfocada a áreas sociales y cimentando una nueva era de estabilidad y desarrollo.

1.2.1.2 Post Dolarización

Para el año 2000, la economía ecuatoriana entra en una etapa de estabilidad, atribuible directamente al sistema de dolarización adoptado en enero de ese año. Se incrementa el volumen de créditos otorgados por los bancos y se estabilizan los precios. A partir del año 2001 se observa un incremento visible del Producto Interno Bruto (PIB), debido principalmente a los recursos generados por el constante incremento en el precio del petróleo, así

como las remesas percibidas del exterior, enviadas por emigrantes a sus familiares en el país.

Después de la crisis del año 1999, el sector de la construcción experimenta una época dorada, llegando inclusive a representar el 14% del Producto Interno Bruto (PIB).

A partir del año 2000 la economía ecuatoriana se ha logrado consolidar en gran medida, apoyada fuertemente por condiciones externas favorables, como precio del petróleo, las remesas en divisas por parte de los emigrantes y como fue en su momento, la construcción del Oleoducto de Crudos Pesados, OCP.⁴

Uno de los principales motores que impulso el crecimiento del sector los primeros años de la década del 2000, fue la construcción de Oleoducto de Crudos Pesados OCP.

En referencia al aporte del Producto Interno Bruto (PIB) por parte del sector de la construcción, éste ha evidenciado un crecimiento sostenido durante el período 2006-2010: así, en el año 2006 éste llegó a 8.83% mientras que para el año 2010, representó un 9.35% del total del PIB. El crecimiento del sector de la construcción es visible también en las nuevas empresas dedicadas a este negocio que cada año ingresan al mercado. Por esto, es importante considerar la creciente demanda de mano de obra del sector y de las actividades que puedan estar relacionadas. El siguiente cuadro muestra la evolución del PIB de construcción durante el quinquenio 2006-2010.⁵

⁴ <http://www.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Notas/Dolarizacion/Dolarizacion10anios.pdf>. Año 2010

⁵ http://www.ratingspcr.com/archivos/publicaciones/SECTORIAL_ECUADOR_CONSTRUCCION_201103.pdf

Cuadro N° 1: Producto Interno Bruto de la Construcción (2006-2010)

Cuadro 1: Producto Interno Bruto por clase de actividad (Miles dólares 2000)	
Periodo	Construcción
2006	1.863.590
2007	1.865.553
2008	2.123.901
2009	2.238.027
2010	2.338.291

Fuente: Banco Central.**Elaboración:** Pacific Credit Rating PCR

Como podemos observar en el cuadro anterior, se evidencia un crecimiento del sector de la construcción a partir del año 2006.

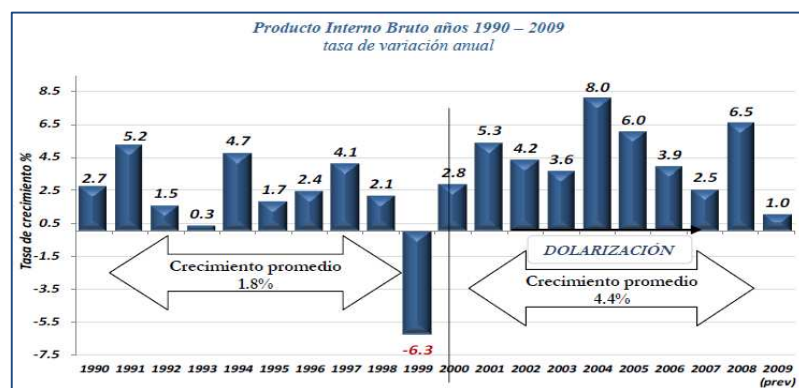
Gráfico N° 3: Tendencia Producto Interno Bruto del Sector de la Construcción (2006-2010)**Fuente:** Banco Central.**Elaboración:** PCR Pacific Credit Rating

La tendencia de crecimiento del sector de la construcción es revela un continuo crecimiento.

Uno de los sectores que ha tenido mayor crecimiento en los últimos años, es sin duda el de la construcción, que solo para el año 2010 aportó alrededor de 2'338.291 millones al Producto Interno Bruto. Otro de los aspectos atribuibles para este crecimiento tan dinámico, es la confianza que los inversionistas extranjeros han puesto en los proyectos inmobiliarios que están en marcha en Ecuador, además de la estabilidad en el costo de la mano de obra y el déficit de vivienda existente.

Para tener una visión rápida de la evolución que ha tenido la economía del Ecuador, basta con observar el siguiente grafico elaborado por el Banco Central, resumiendo 20 años de la variación del Producto Interno Bruto.

Gráfico N° 4: Producto Interno Bruto años 1990 – 2009 (tasa de variación anual)



Fuente y Elaboración: Banco Central del Ecuador

Históricamente, en los últimos años el sector de la construcción ha presentado crecimiento importante, llegando a estar por encima del crecimiento de otros sectores de la economía, lo que otorga parámetros positivos para el emprendimiento de negocios auxiliares que asistan a la industria de la construcción, ya que en tanto exista el compromiso social por parte del Gobierno por satisfacer el déficit de vivienda y la inversión en el sector siga siendo tan atractiva, esta tendencia de crecimiento va a seguir bien marcada como en la actualidad.

Cuadro N° 2: Crecimiento del PIB por Sectores (2008-2012)

Ramas de actividad \ Años	2008	2009	2010	2011	2012
A. Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	5,4	1,5	-0,2	4,6	5,0
B. Explotación de minas y canteras	1,0	-2,4	-2,5	5,4	0,4
C. Industrias manufactureras (excluye refinación de petróleo)	8,1	-1,5	6,7	6,2	9,4
9. Carnes y pescado elaborado	5,9	0,7	3,9	6,6	10,3
10. Cereales y panadería	2,6	3,3	9,4	2,6	5,9
11. Elaboración de azúcar	2,8	-10,0	24,5	5,3	7,7
12. Productos alimenticios diversos	4,7	-6,0	-2,4	4,6	5,6
13. Elaboración de bebidas	16,5	6,6	17,1	14,0	22,8
15. Fabricación de productos textiles, prendas de vestir	2,6	3,8	6,0	7,2	9,2
16. Producción de madera y fabricación de productos de madera	16,0	-25,7	13,9	10,0	11,0
17. Papel y productos de papel	14,1	3,0	4,5	-0,7	5,6
18. Fabricación de productos químicos, caucho y plástico	16,4	10,7	10,1	4,5	8,9
19. Fabricación de otros productos minerales no metálicos	8,6	3,5	1,5	3,0	4,9
20. Fabricación de maquinaria y equipo	21,6	-5,4	23,2	7,5	7,5
D. Suministro de electricidad y agua	20,2	-12,2	1,4	8,0	5,0
E. Construcción y obras públicas	13,8	5,4	6,7	14,0	5,5
F. Comercio al por mayor y al por menor	6,6	-2,3	6,3	6,6	6,0
G. Transporte y almacenamiento	5,4	3,7	2,5	6,1	5,3
H. Servicios de Intermediación financiera	11,2	1,7	17,3	7,8	3,5
I. Otros servicios	7,1	1,7	5,4	5,5	5,4
J. Servicios gubernamentales	14,6	5,4	0,5	2,8	5,3
K. Servicio doméstico	-5,5	0,5	4,7	0,5	1,0

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado: Banco Central del Ecuador

A nivel mundial en el año 2011, según información proporcionada por el Fondo Monetario Internacional, la economía mundial decreció en 1,3% frente al crecimiento del 4,8% del año 2010. Este descenso se debió principalmente a una recuperación mucho más lenta de las economías avanzadas y a la marcada agudización de la incertidumbre fiscal y financiera. Los factores que marcaron estos hechos fueron: el terremoto y tsunami de Japón, la agravada economía de España y Grecia, la escasez de crédito bancario y las consecuencias de la crisis de los Estados Unidos

1.2.2 Legal

Ecuador, no contaba hasta hace poco con Normas Técnicas que garanticen las construcciones del país, y hasta la actualidad se toma como referencia las normas internacionales para construir y contrarrestar fenómenos naturales, sin embargo estas normas no se ajustan a la realidad del país.

Gracias a la coordinación de la Cámara de la Construcción de Quito y el respaldo del Gobierno Nacional a través del Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda entidad que patrocina la Elaboración de la nueva Norma Ecuatoriana de la Construcción (NEC-11), la nueva norma es una realidad.

Entre los capítulos que contempla la Norma Ecuatoriana de la Construcción NEC-11, cuya aplicación futura serán de gran valor ya que contemplan normas que deberán cumplirse en los diferentes campos de la industria de la construcción para

precautelar la vida humana, garantizar la calidad de las viviendas, y las construcciones e inversiones que se realizan tanto a nivel público como privado, podemos encontrar las siguientes normativas sobre:

- Cargas y Materiales
- Peligro Sísmico y Requisitos de Diseño Sismo resistente
- Riesgo Sísmico, Evaluación y Rehabilitación de Estructuras
- Estructuras de Hormigón Armado
- Estructuras de Acero
- Mampostería Estructural
- Construcción con Madera
- Vidrio
- Geotecnia y Cimentaciones
- Vivienda de hasta 2 Pisos con luces de hasta 4.0 m
- Administración y Cumplimiento
- Seguridad de Vida y Accesibilidad
- Eficiencia Energética en la Construcción en Ecuador
- Energías Renovables
- Instalaciones Electromecánicas
- Norma Hidro sanitaria NHE Agua
- Utilización de la Guadua Angustifolia Kunth en la Construcción.

Uno de los logros de la NEC-11 es la elaboración del nuevo Mapa Sísmico del Ecuador, que determina las aceleraciones en proporción de la aceleración de la

gravedad. Esto determina las zonas con mayor riesgo y por ende de aplicación rigurosa de las nuevas normas de construcción.

El Ecuador en el pasado fue sometido a sismos que devastaron varias ciudades en el país, como son Riobamba, Ibarra, Ambato, Quito, no tanto por la magnitud de los sismos, sino por la mala calidad de las construcciones. El de Esmeraldas de 1906 de magnitud 8.8, el sexto más grande del mundo, a pesar de que en aquella época la población y construcciones eran bastante menores que la actual, generó un fuerte tsunami que mató mil personas, se sintió a lo largo de la costa pacífica de América Central hasta San Francisco y al oeste hasta Japón.⁶

En Ecuador más de tres millones de viviendas se encuentran en grave peligro de ser afectadas por movimientos sísmicos. Actualmente la NEC-11 se encuentra en etapa de socialización, y sus aportes serán muy valiosos ya que esta normativa será de cumplimiento obligatorio en las construcciones a ejecutarse, una vez sean aprobadas y entren en vigencia.

Existe un capítulo entero dentro de la nueva Norma Ecuatoriana de la Construcción, que contempla la “Sismicidad y Parámetros de Diseño Sismo Resistentes”, el cual contiene la nueva zonificación sísmica del Ecuador y de acuerdo a todo el estudio realizado, todo el territorio nacional está considerado como de amenaza sísmica alta.

Los sismos en nuestra región se producen principalmente por la acción de la placa de Nazca, la cual se adentra en la placa Sudamericana un promedio de 7 cm por año y debido también a las fallas producidas en la corteza terrestre, mismas que son activadas por la acción de las dos placas mencionadas, estas deformaciones se

⁶ http://www.normaconstruccion.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=1:elaboracion-de-la-norma-ecuatoriana-de-la-construccion-concluyo-con-exito&catid=1:latest-news - 2012

acumulan en forma de energía hasta que el material no resiste los esfuerzos y es liberado de tiempo en tiempo mediante los sismos de la región.

Hermel Flores, presidente de la Cámara de Construcción de Quito, lamenta que los municipios no controlen la construcción informal e indica que por esta razón en la actualidad más de tres millones de viviendas son vulnerables a la acción de los sismos; más del 70% de las construcciones existentes no cumplen normas de construcción con el consecuente peligro para sus habitantes. Indica además, que los sismos ocurridos últimamente en Haití, Chile, Japón, Turquía y en el Perú, muestran que las edificaciones que se construyeron cumpliendo normas sismo resistentes fueron las menos afectadas, y las que mayores daños sufrieron fueron las construidas informalmente o que fueron hechas con materiales no adecuados, aduciendo además que estas experiencias deben ser aprendidas en el Ecuador para evitar que sismos futuros ocasionen la pérdida de vidas humanas y materiales, considera el presidente del gremio.⁷

1.2.2.1 Legal

Dentro de toda la normativa y regulaciones que se realizan en la construcción, podemos encontrar una serie de códigos y normas, que regulan el sector de la construcción, entre las cuales podríamos marcar como más importantes:

- Código Ecuatoriano de la Construcción (C.E.C)
- Norma Ecuatoriana de la Construcción NEC-11 (Nueva)
- Reglamento Colombiano de Construcción Sismo Resistente (NSR-10)
- Manual Técnico Ordenamiento Reses Imu40
- Código de Edificación Sustentable EEUU (Última Versión)

⁷ http://www.normaconstruccion.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=1:elaboracion-de-la-norma-ecuatoriana-de-la-construccion-concluyo-con-exito&catid=1:latest-news - 2012

- Norma Española (Durabilidad del hormigón y de las Armaduras)
- Normativa Vigente para la Construcción DMQ

1.2.3 Político

El Gobierno Nacional a través del Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda, MIDUVI ha venido impulsando en los últimos años cambios estructurales en las políticas habitacionales sustentadas en la participación activa del sector privado a quien le corresponde la oferta de vivienda y el Estado interviene como rector del sector y facilitador del acceso a la vivienda para familias de menores recursos mediante la entrega de subsidios directos.

1.2.3.1 Políticas Habitacionales

En la actualidad existe una serie de programas y bonos enfocados en atender la falta de vivienda para familias de pocos recursos, los cuales tienen un fin social definitivamente ya que este es uno de los compromisos más marcados en el cual ha demostrado mayor interés el gobierno nacional.

Entre los principales programas y bonos ofertados y desarrollados por el MIDUVI podemos mencionar:

- Plan Habitacional Socio Vivienda
- Programa de Sistemas de Apoyos Económicos para Vivienda SAV-BID

- Programa de Vivienda "Manuela Espejo"
- Programa Bonos de Titulación
- Vivienda Reasentamientos
- Vivienda Urbana para la Persona Migrante
- Vivienda Urbana
- Vivienda Rural
- Vivienda Marginal
- PROMIB
- INTI

1.2.4 Ecológico

Dentro de las tendencias mundiales positivas, hay que tener presente tanto a nivel organizacional como individual el impacto ecológico que repercute de nuestras acciones con el entorno, y se debe apuntar a que esta coexistencia con el ambiente sea lo menos traumática para la naturaleza. Hoy en día uno de los principales análisis que se debe realizar para cualquier proyecto es la evaluación de impacto ambiental o Estudio de Impacto Ambiental (EIA), previo a la ejecución de las posibles consecuencias de un proyecto sobre la salud ambiental, la integridad de los ecosistemas y la calidad de los servicios ambientales que estos están en condiciones de proporcionar.

El Estudio de Impacto Ambiental, se ha vuelto preceptiva en muchas legislaciones. Las consecuencias de una evaluación negativa pueden ser diversas según la

legislación y según el rigor con que ésta se aplique, yendo desde la paralización definitiva del proyecto hasta su ignorancia completa.

El Estudio del Impacto Ambiental, se refiere siempre a un proyecto específico, ya definido en sus particulares tales como: tipo de obra, materiales a ser usados, procedimientos constructivos, trabajos de mantenimiento en la fase operativa, tecnologías utilizadas, insumos, etc.

El Estudio de Impacto Ambiental, es esencialmente un instrumento del gestor de un proyecto determinado con responsabilidad social.

1.2.5 Cultural

La sociedad ecuatoriana es un conglomerado pluricultural y multiétnico que agrupa a diversos pueblos, nacionalidades y grupos humanos, muchos de los cuales poseen costumbres y tendencias propias de hábitat, bajo las cuales construyen, adquieren o mantienen sus viviendas.

Uno de los principales problemas de estas costumbres culturales, es que la actividad de la construcción, no siempre se realiza bajo la dirección y/o ejecución de personal técnicamente preparado, y más bien se lo ha venido desarrollado de manera empírica.

Además de la costumbre, una de las principales causas por la que no se contrata personal calificado para estas actividades, es sin duda los altos precios,

determinando así que el posible o supuesto ahorro generado al contratar mano de obra no especializada al momento de construir, (siendo sin duda algo muy común y entendible ya que es una etapa de inversión extraordinaria para el consumidor final, es decir el adquiriente o persona que construye su vivienda), esto se ve reflejado en un deterioro prematuro o el poco cuidado en los detalles y acabados. Generando así la necesidad del servicio de mantenimiento y remodelación, ofreciendo demanda en este campo, motivo por el cual la propuesta de una empresa que oferte estos servicios, bajo la dirección de personal calificado, y con precios accesibles para el consumidor; sería una opción bastante viable para la conformación de dicha empresa.

1.3 MICROENTORNO

1.3.1 Poder de negociación de los Compradores o Clientes

Si bien dentro del Sector de la Construcción, hay precios referenciales y limitados por parte de entidades como la Cámara de la Construcción y el Colegio de Ingenieros Civiles, así como por el propio mercado, hay que tener en cuenta que al ofertar servicios relativamente innovadores bajo parámetros de calidad y garantía que buscan satisfacer los gustos y necesidades de cada clientes, existe la posibilidad de jugar con los precios como en la mayoría de empresas que ofrecen servicios, pero no se debe perder el enfoque del negocio que es el de multiplicar sus clientes, manteniendo precios accesibles que generen rentabilidad

Volumen comprador: La ciudad de Quito al ser la segunda ciudad más poblada del país ha tenido crecer a un ritmo muy acelerado, tratando de satisfacer la demanda de vivienda que incrementa con la densidad de población, tanto su centro urbano al igual que sus alrededores y valles son lugares residenciales donde abunda las viviendas los cuales son una posibilidad de clientes potenciales.

Ventaja diferencial (exclusividad) del producto: Al ofertar un servicio el cual busca satisfacer una necesidad, pero que puede ser ofertado por un competidor para satisfacer la misma necesidad hay que poseer un factor diferenciador el cual brinde una ventaja competitiva es realmente necesario, y en el mercado de servicios el principal diferenciador es la calidad en el servicio, lo cual se obtiene cuidando cada detalle en la atención que se brinda al cliente, desde la forma en atraer la atención del cliente hasta permanecer en la mente del consumidor un tiempo después de haber prestado nuestro servicio, lo cual es la mejor propaganda para cualquier empresa, ya que el testimonio de un cliente satisfecho que nos refiera es un impulsador para la compra de cualquier bien o servicio.

1.3.2 Poder de negociación de los Proveedores o Vendedores

Como en toda empresa de servicios, existen dos factores que determinan el costo del servicio, y son los insumos y la mano de obra. Para este negocio la mano de obra juega un rol muy importante, ya que la calidad en el servicio garantiza la fidelización del cliente.

El encontrar buena mano de obra, en las diferentes ramas de la construcción que requiere este negocio es complicado y demanda constante esfuerzo e interés por parte del administrador del negocio ya que tampoco es prudente el tener contratados colaboradores especializados para cada rama de la construcción, en el inicio de la empresa.

Concentración de los proveedores: En el sector de la construcción, existe buena oferta de mano de obra ya que personal que empieza a laborar en la construcción (a muy temprana edad muchas veces), lo adquiere como una carrera aprendida de manera empírica para el resto de su vida. El establecer una logística con proveedores confiables, brindándoles una oportunidad de especializarse y oportunidad de trabajo recurrente, puede llegar a ser un factor vital para la empresa, en la perpetuidad del negocio a través del tiempo.

1.3.3 Amenaza de nuevos entrantes

Barreras de ingreso: El ingreso de cualquier tipo de empresa nueva a un mercado que está siendo ya atacado es siempre un limitante ya que como cualquier actividad exige un expertise el cual se consigue en base a experiencia, ya que se debe pasar por una curva de aprendizaje en la cual empresas con un mayor tiempo poseen una ventaja debido al know-how adquirido.

Requisitos de Capital: La inversión inicial al empezar una empresa es otro limitante ya que el inicio de cualquier negocio demanda una inversión extraordinaria, misma que no retorna sino hasta los primeros años del ejercicio.

Acceso a los canales de distribución: Para una empresa que está iniciando sus actividades, el acceso a canales de distribución es limitado y estos al igual que el expertise mejora con la experiencia obtenida en el tiempo y los canales de distribución se especializan con el tiempo, aprendiendo el mejor camino para llegar a sus clientes.

Economías de escala: El crecimiento en empresas dedicadas al giro del negocio propuesto al igual que en constructoras, determina mejores condiciones de competitividad ya que al desarrollar una logística más eficiente para desarrollar trabajos con menores costos determina una ventaja competitiva, factor que significa una desventaja competitiva para empresas entrantes.

Represalias esperadas: En este ramo de servicio al no existir empresas grandes y reconocidas que oferten este tipo de servicios, no se espera represalias importantes que puedan presentarse para el ingreso de nuevos competidores, y como en la mayoría de actividad económicas, la represalia a recibir podría ser por precios.

1.3.4 Amenaza de productos sustitutivos

Propensión del comprador a sustituir: La propia cultura de la mayoría de posibles usuarios de nuestros servicios determina que muchas veces no se contrate este tipo de servicios llegando inclusive a realizar estas obras menores por sus propias manos, haciendo uso de materiales y productos de fácil manejo y aplicación, pero que la mayoría de ocasiones no dan el resultado que ofrece el realizarlos mediante mano de obra especializada.

Nivel percibido de diferenciación de producto: La diferencia entre un trabajo bien realizado que llegue a gustar al cliente, a diferencia de un trabajo no garantizado que si bien en un principio guste al cliente pero no perdure en calidad, es obviamente un impulsador a la hora de contratar el servicio ofertado por INVIERSA. El proveer un servicio de calidad como el propuesto y que a la vez guste al cliente garantizara la preferencia hacia nuestros servicios.

1.3.5 Rivalidad entre los competidores

Concentración de los competidores: En la ciudad de Quito y a nivel nacional, no existen empresas reconocidas que provean estos servicios, lo que ocasiona que los demandantes de este tipo de servicios, contraten de manera directa maestros, arquitectos o ingenieros que realicen estas actividades en sus casas, sin muchas veces tener ni siquiera un referente de su trabajo, y no es fácil localizar estos proveedores cuando se los requiere.

Principales Competidores: En la actualidad no existen empresas reconocidas que brinden este tipo de servicios, lo que ofrece el mercado en la actualidad son servicio de “asistencia hogar”, que van atados a productos financieros tanto bancarios, tarjetas de crédito y seguros principalmente, los cuales están enfocados básicamente en brindar servicios palpables para sus productos, los mismos que pueden ser solicitados como asistencia de plomería, cerrajería, vidriería y electricidad pero con servicios muy limitados.

1.4 EMPRESA

1.4.1 Recursos y Capacidades

1.4.1.1 Comercial

Cobertura de Mercado: Los servicios de mantenimiento y remodelación a ofrecerse, serán promocionados a través de canales electrónicos, redes sociales, y publicaciones del medio constructor principalmente para la ciudad de Quito en un inicio, expande nuestro mercado permitiéndonos llegar a la mayoría de zona urbana comprendiendo la ciudad de Quito y sus Valles.

Capacidad del Equipo de Venta: La venta del producto va muy de la mano con la asesoría y la presupuestación de los trabajos a realizarse, motivo por el cual una vez captado el cliente se procederá con la atención técnica.

Imagen de Marca: Como para cualquier empresa el lograr el reconocimiento de su marca constituye un reto importante, pero que si se lo consigue se obtiene un activo intangible valioso, que pesa en la decisión del usuario al momento de contratar el servicio de una u otra empresa.

Eficiencia en la Promoción y Publicidad: La empresa INVIERSA Cía. Ltda., al estar incursionando en el mercado tiene que desarrollar planes de marketing que le lleven a ganarse un espacio en la mente de los consumidores, lo cual no es una tarea sencilla, pero tampoco es inalcanzable si se tiene claro el target de mercado al cual se quiere llegar y se segmenta de manera correcta el nicho de mercado de interés.

1.4.1.2 Operativo

Empleados Disponibles: La empresa propuesta es una empresa familiar, que cuenta con los recursos suficientes en cuanto a la parte operativa para empezar sus trabajos, se ha considerado un Ingeniero Civil para la parte técnica y una persona administrativa que se encargue de la contratación de mano de obra y adquisición de material así como la logística y el marketing.

Capacidad de Aprendizaje: El desarrollo y perfeccionamiento de técnicas de trabajo es un aspecto muy importante porque permite optimizar recursos, lo cual se podría reflejar en una disminución de costos, es por eso que se pretende cubrir esta necesidad de aprendizaje continuo.

Experiencia de Personal: Como se indicó en repetidas ocasiones anteriormente, el personal con el cual se pretende contar para poder garantizar el trabajo, debe ser experimentado y al estar bajo la supervisión técnico de un profesional de la construcción se espera disminuir en lo posible errores.

1.4.1.3 Financiero

Disponibilidad de Capital: Para el inicio de las operaciones se ha considerado el capital suficiente para contar con lo necesario para la ejecución de los trabajos, pero como para cualquier negocio en sus inicios la optimización de los recursos jugará un rol importante de la perpetuidad de la empresa.

Capacidad de Flujo de Efectivo: Un factor importante que ha impulsado el emprendimiento de la idea de negocio, aparte de la buena rentabilidad del sector de la construcción, es la factibilidad de anticipos y cobros que pueden solicitarse en el avance de obras, lo cual es de vital importancia principalmente en la ejecución de obras grandes.

1.4.2 Cadena de Valor

Cadena de Valor empresarial o cadena de valor, es un modelo teórico que permite describir el desarrollo de las actividades de una organización empresarial generando valor al cliente final, descrito y popularizado por Michael Porter en su

obra Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance (1985).⁸

Cuadro N° 3: Matriz de Cadena de Valor

ACTIVIDADES PRIMARIAS			
LOGISTICA INTERNA:	LOGISTICA EXTERNA:	MARKETING Y VENTA:	SERVICIO:
Coordinar y Planificar las obras a realizarse tratando de optimizar los recursos disponibles	Realizar trabajos evitando el desperdicio de materiales en lo posible y tratando de satisfacer todas las necesidades del cliente	Promocionar los servicios a realizar documentando obras significativas que sirvan de referente al momento de realizar la venta del servicio	Asesorar al cliente acerca de los trabajos y presupuestarlos previamente
ACTIVIDADES SECUNDARIAS			
ABASTECIMIENTO: Herramientas y Materiales de calidad que ayuden a garantizar los servicios que se ofertan.			
RECURSOS HUMANOS: Ingeniero que presupueste las obras a realizar y supervise la calidad de los trabajos y Maestro (capacitado en la mayoría de ramos de la construcción) que ejecute las obras			
DESARROLLO TECNOLÓGICO: Empleo y Desarrollo de Técnicas que disminuyan el tiempo de los trabajos a realizarse			
INFRAESTRUCTURA DE LA EMPRESA: Oficina (planificación y diseño de los proyectos), Bodega (almacenamiento de herramientas y materiales)			

RENTABILIDAD

Como observamos en la matriz, se debe priorizar las actividades para tener una guía de las actividades a las cuales se debe prestar mayor o menor atención.

1.5 ANÁLISIS FODA

El Análisis DAFO, también conocido como Matriz ó Análisis DOFA, FODA, o en inglés SWOT, es una metodología de estudio de la situación de una empresa o un proyecto, analizando sus características internas (Debilidades y Fortalezas) y su situación externa (Amenazas y Oportunidades) en una matriz cuadrada.

Es una herramienta para conocer la situación real en que se encuentra una organización, empresa o proyecto, y planificar una estrategia de futuro.⁹

⁸ http://es.m.wikipedia.org/wiki/Cadena_de_valor

⁹ http://es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis_DAFO

1.5.1 Fortalezas

Las fortalezas son todos aquellos elementos internos y positivos que diferencian al programa o proyecto de otros de igual clase. (ENCICLOPEDIA WIKIPEDIA, 2012,1)

- Los servicios a prestar está garantizado a diferencia de competidores.
- Se cuenta con el contacto de mano de obra calificada que tiene experiencia en el negocio.
- El enfoque en la excelencia del servicio es muy claro, teniendo así un factor diferenciador importante.
- La empresa está ubicada en una zona residencial, donde la afluencia de clientes potenciales abunda.

1.5.2 Oportunidades

Las oportunidades son aquellos factores, positivos, que se generan en el entorno y que, una vez identificados, pueden ser aprovechados. (ENCICLOPEDIA WIKIPEDIA, 2012,1)

- La industria de los inmuebles ha crecido a ritmo acelerado por lo llamativo que resulta para los inversionistas y las facilidades presentadas en los últimos años de financiamiento para adquirir viviendas, y este boom requerirá de los servicios a ofertar.

- La mayoría de inmuebles están contruidos con materiales económicos con el propósito de reducir costos, lo cual resulta con el deterioro acelerado, requiriendo de mantenimiento.
- Las personas buscan satisfacer la necesidad de un mejor estilo de vida, lo que los impulsa a mejorar sus viviendas, buscando así no relegarse de las comodidades que hoy por hoy pueden ofrecerse en vivienda.
- Los medios de comunicación hoy en día son muy populares y no se requiere de inversiones fuertes para promocionar.

1.5.3 Debilidades:

Las debilidades se refieren, por el contrario, a todos aquellos elementos, recursos, habilidades y actitudes que la empresa ya tiene y que constituyen barreras para lograr la buena marcha de la organización. También se pueden clasificar: aspectos del servicio que se brinda, aspectos financieros, aspectos de mercado, aspectos organizacionales, aspectos de control.

Las debilidades son problemas internos, que, una vez identificados y desarrollando una adecuada estrategia, pueden y deben eliminarse.¹⁰

- INVIERSA Cía. Ltda. es una empresa nueva en el mercado
- Si bien existe una logística para ejecutar los servicios ofertados, para prestar soluciones integrales a todos los casos que pueden presentarse se requiere una logística más compleja
- El capital invertido para la ejecución de las obras es limitado y no se puede ofrecer planes de financiamiento extensos para obras grandes

¹⁰ http://es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis_DAFO#Debilidades

- No es posible iniciar el negocio contratando a mano de obra especializada, por lo que la contratación de trabajadores debe ser por obra

1.5.4 Amenazas

“Las amenazas son situaciones negativas, externas al programa o proyecto, que pueden atentar contra éste, por lo que llegado al caso, puede ser necesario diseñar una estrategia adecuada para poder sortearlas.” (ENCICLOPEDIA WIKIPEDIA, 2012,1)

- Las grandes empresas constructoras podrían explotar el mercado a atacar por INVIERSA Cía. Ltda. como un servicio adicional que va muy relacionado al giro de su negocio principal, la construcción.
- La inversión para realizar obras de mantenimiento y mejora en casa, es una inversión extra ordinaria ya que muchas veces no está considerada en la economía diaria familiar.
- No existe una cultura de contratar personal calificado por el paradigma de ser muy costoso.
- El incremento periódico de precios en los materiales de construcción es un factor desfavorable en la toma de decisión al momento de realizar o no obras en la casa.

Cuadro N° 4: Matriz de Análisis de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas (FODA)

<u>DEBILIDADES</u>		<u>FORTALEZAS</u>
INVIERSA es una empresa nueva en el mercado	I N T E R N A S	El servicio a prestar esta garantizado a diferencia de competidores
Si bien existe una logistica para ejecutar los servicios ofertados, para prestar soluciones integrales a todos los casos que pueden presentarse se requiere una logistica mas compleja		Se cuenta con el contacto de mano de obra calificada que tiene experiencia en el negocio
El capital invertido para la ejecución de las obras es limitado y no se puede ofrecer planes de financiamiento extensos para obras grandes		El enfoque en la excelencia del servicio es muy claro, teniendo asi un factor diferenciador importante
No es posible iniciar el negocio contratando a mano de obra especializada, por lo que la contratación de trabajadores debe ser por obra		La empresa esta ubicada en una zona residencial, donde la afluencia de clientes potenciales abunda
<u>AMENAZAS</u>		<u>OPORTUNIDADES</u>
Las grandes empresas constructoras podrian explotar el mercado a atacar por INVIERSA como un servicio adicional que va muy relacionado al giro de su negocio principal, la construcción.	E X T E R N A S	La industria de los inmuebles a crecido a ritmo acelerado por lo llamativo que resulta para los inversionistas y las facilidades presentadas en los últimos años de financiamiento para adquirir viviendas, y este boom requerirá de los servicios a ofertar
La inversión para realizar obras de mantenimiento y mejora en casa, es una inversión extra ordinaria ya que muchas veces no esta considerada en la economia diaria familiar		La mayoría de inmuebles están construidos con materiales económicos con el propósito de reducir costos, lo cual resulta con el deterioro acelerado, requiriendo de mantenimiento
No existe una cultura de contratar personal calificado por el paradigma de ser muy costoso		Las personas buscan satisfacer la necesidad de un mejor estilo de vida, lo que los impulsa a mejorar sus viviendas, buscando asi no relegarse de las comodidades que hoy por hoy pueden ofrecerse en vivienda
El incremento periódico de precios en los materiales de construcción es un factor desfavorable en la toma de decisión al momento de realizar o no obras en la casa		Los medios de comunicación hoy en día son muy populares y no se requiere de inversiones fuertes para promocionar

1.6 ESTRATEGIAS

1.6.1 Estrategias de Marketing

Dentro de una empresa se necesitan las suficientes estrategias para que el bien o servicio pueda ganar posición dentro de un mercado pues es así que se deben analizar varios factores los cuales permiten identificar eficazmente un mercado meta.

Para el desarrollo de las estrategias se debe tener en consideración lo siguiente:

- Identificar las necesidades, problemas, requerimientos actuales y futuros de los clientes.
- Realizar una segmentación del mercado.
- Analizar el segmento: capacidad de compra, cantidad, gustos, preferencias.
- Analizar la competencia directa e indirecta.
- Establecer el marketing mix

Además de estos factores debemos tener en cuenta nuestras ventajas competitivas y transformarlas en oportunidades del mercado, como canales de distribución y poner un valor agregado al servicio.

1.6.2 Marketing Mix

El Mix de Marketing se ha convertido en una herramienta indispensable para la colocación de un bien o servicio dentro de un mercado; ya que mediante sus elementos podemos planificar estrategias comerciales para identificar un nicho de mercado al que la empresa INVERSA Cía. Ltda. quiere llegar a cubrir las necesidades demandadas.

Los alcances del Mix de Marketing son:

- Que la marca, en este caso INVIERSA Cía. Ltda. sea reconocida y renombrada en el mercado como sinónimo de calidad, buen servicio y satisfacción;
- Que el servicio ofrecido tenga una buena acogida por parte de los clientes y,
- La implementación del mismo genere los ingresos deseados.

A continuación presentaremos los elementos que componen el mix de marketing y sus características:

1.6.2.1 Producto o Servicio

Como lo hemos visto el servicio que la empresa INVIERSA Cía. Ltda., quiere ofrecer al mercado de Quito y los Valles es el mantenimiento y remodelación de viviendas.

Teniendo en consideración que no existe suficiente oferta de empresas que realicen este tipo de servicios y viendo las necesidades de los clientes en tener sus casas en buen estado (mantenimiento) y que estén a la vanguardia (remodelación), INVIERSA Cía. Ltda. vio la necesidad de implementar estos servicios.

MANTENIMIENTO

Los trabajos de mantenimiento propuestos serán de tipo correctivo y preventivo tanto para el interior como para el exterior de las viviendas. En el capítulo dos se detallarán las diversas actividades de este servicio.



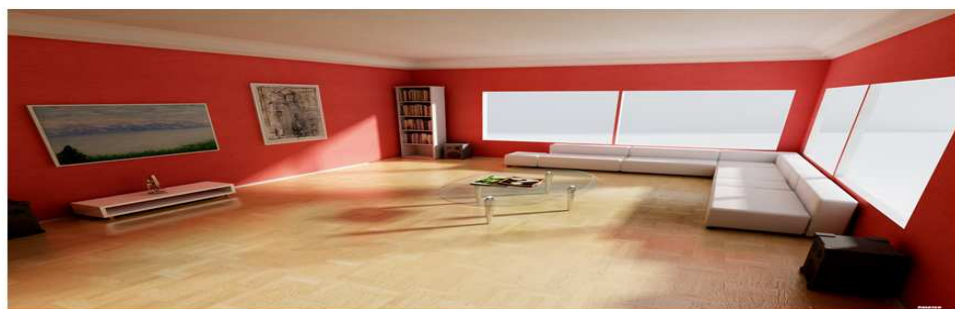


Los servicios de mantenimiento que se ofrecerán en el mercado son:

- Mantenimiento de Techos
- Mantenimiento de Paredes interiores y exteriores
- Mantenimiento de Pisos
- Mantenimiento Instalación Eléctrica
- Mantenimiento Instalación Hidráulica
- Mantenimiento Instalación Sanitaria

REMODELACIÓN

La remodelación es otro servicio que la empresa INVIERSA Cía. Ltda., pondrá a disposición, aquí realizaremos adecuaciones tanto interiores como exteriores para viviendas; se realizará previo un plano el cual será aprobado por el cliente y así comenzar el proceso de remodelación:



En el servicio de remodelación incluye:

Remodelación Interior:

- Derrocamiento y/o levantamiento de paredes, lozas, pretilas, etc.
- Colocación de marcos de ventana, puerta, cobertizos, etc.
- Tratamiento de paredes interiores y pintura.
- Colocación de puertas
- Acabados interiores
- Adecuación de escaleras interiores
- Adecuación de jacuzzi, hidromasaje, etc.

Remodelación Exterior:

- Fachadas (piedra, ladrillo visto, fachaleta, etc)
- Muros, pilares, columnas, etc.
- Balcones, cornisas, pórticos, etc.
- Tratamiento a paredes exteriores y pintura.
- Instalación de domos, policarbonato, etc.
- Colocación de puertas
- Colocación de protectores de ventana
- Acabado exteriores
- Adecuación de escaleras exteriores
- Adecuación de piscina, hidromasaje, etc.

1.6.2.2 Precio

La calidad y el servicio, son factores determinantes al momento de establecer el precio, y esto es una de las primordiales estrategias de la empresa, adicionalmente para los trabajos que ofrecerá INVIERSA Cía. Ltda., es primordial conocer los precios de los competidores, y saber constantemente cómo está el mercado, ya que inicialmente para cualquier negocios es vital el incrementar la cartera de cliente, sin sacar de juego al costeo del servicio que ofrecemos, lo cual contribuirá para saber que tan rentable es la operación.

Existirá servicios para los cuales no será fácil el cuantificar costos, ya que algunos de estos pueden ser servicios específicos exclusivos para un cliente en particular, motivo por el cual considerar un precio negociado sería una buena opción.

1.6.2.3 Plaza

El mercado hacia el cual nos dirigimos para dar nuestros servicios son las viviendas urbanas ubicadas en Quito y sus Valles (Los Chillos y Tumbaco).

1.6.2.4 Promoción

La promoción dentro de una empresa es vital para que su producto o servicio pueda ser reconocido en el mercado meta, INVIERSA Cía. Ltda. debe contar con los elementos idóneos para poner en práctica la promoción, además se debe tomar en cuenta que el mercado al cual nos estamos dirigiendo es exigente y necesita información adecuada de acuerdo a sus requerimiento por lo que se realizará lo siguiente:

- Publicidad
- Marketing Directo
- Ventas personales
- Promoción de ventas

Los materiales que se utilizarán son:

- Se utilizará la web para un sitio corporativo. Este medio es una forma eficiente para contactarnos con un número mayor de clientes.
- Suscribirnos a redes sociales como facebook, twitter, skype.
- Realizar mailing de manera periódica
- Buscar espacios en revistas del medio de la construcción
- Emisión de catálogos, afiches, volantes, los cuales serán entregados a nuestros clientes para que tengan una mejor información de los servicios.
- Guía Telefónica

- Promociones, descuentos.

2. SERVICIOS A OFRECER

2.1 INTRODUCCIÓN

La Industria de la construcción ha sido uno de los mayores ejes de la economía a nivel mundial por lo que la competitividad en esta área ha ido creciendo en gran escala; así pues es necesario buscar mecanismos apropiados, por lo que este proyecto se enfoca en el mantenimiento y remodelación de viviendas como una alternativa en la conservación de las viviendas, buscando la satisfacción de los clientes en sus necesidades de una mejor calidad de vida y la generación de empleo aportando así en la economía del país.

2.1.1 Antecedentes Históricos

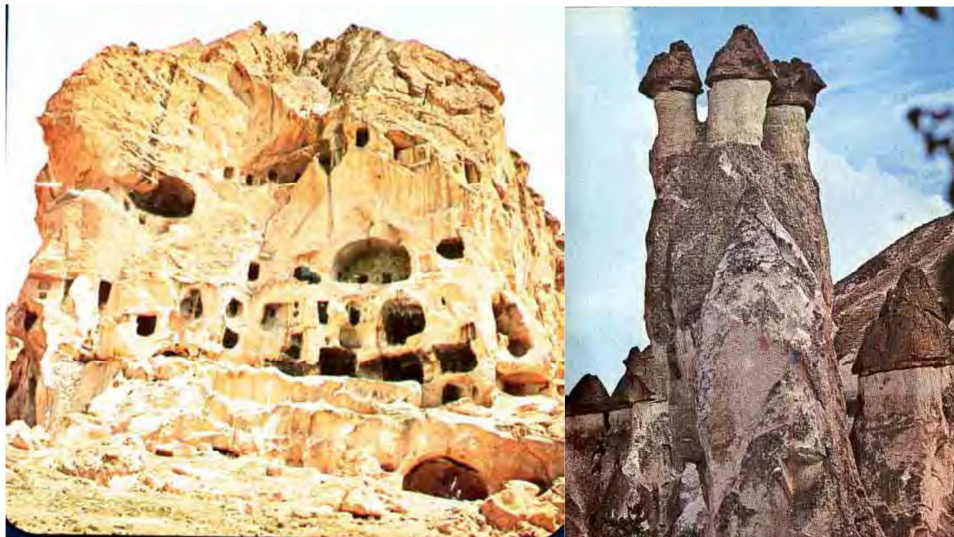
La construcción ha pasado por varias generaciones y por ende ha ido evolucionando de acuerdo a las necesidades y recursos que se tenía en cada época, desde el inicio de la humanidad, en el tiempo de los cavernícolas donde sus viviendas eran las cavernas hechas con rocas y a medida que transcurría el tiempo construyeron chozas hechas con paja, desarrollando implementos y herramientas de caza y pesca; es así como se iniciaron las tribus, y su esparcimiento dio lugar a la colonización de aldeas y posteriormente se originaron las civilizaciones.

Al pasar del tiempo existieron grandes científicos y uno de ellos fue Pitágoras quien creó la teoría de los triángulos y esta su vez influyó directamente en las construcciones de la época y en construcciones modernas.

“La ciencia fue evolucionando llegando así a la época moderna donde se pudo realizar proyectos de construcción de edificios, casas, etc.” (PALMAR, 2009, 1).

“Sintéticamente, se puede decir que la arquitectura continuamente presentada por los medios especializados como representativa del actual momento histórico”. (ENCICLOPEDIA WIKIPEDIA, 2012, 1)

Gráfico N° 5: Tipos de Construcciones Antiguas



Fuente: <http://www.conslab.cat/Arxius/Noticies/4955.25.3%20Historia%20Const.amb%20terra.pdf>

2.1.2 Descripción de los Servicios

A continuación se dará una breve descripción de los servicios que la empresa INVIERSA Cía. Ltda. ofrecerá en el mercado de la ciudad de Quito, la cual cuenta con mano de obra calificada para cada una de las áreas a realizar el servicio de mantenimiento y remodelación.

Servicio de Mantenimiento

El mantenimiento es la acción eficaz para mejorar aspectos operativos relevantes de un establecimiento tales como funcionalidad, seguridad, productividad, confort, imagen, salubridad e higiene. Otorga la posibilidad de racionalizar costos de operación. El mantenimiento debe ser tanto periódico como permanente, preventivo y correctivo.¹¹

Servicio de Remodelación

La remodelación es el cambio de la estructura o la forma de un inmueble, con fines de mejorarlo o hacerlo funcional.

2.1.3 Alcances de los Servicios

Bajo el precedente de que no hay empresas especializadas reconocidas, que oferten el servicio de mantenimiento y remodelación de viviendas con mano de obra calificada y precios accesibles se propone el desarrollo de un proyecto que se

¹¹ <http://www.mitecnologico.com/Main/ElConceptoDelMantenimiento>

dedique a ofertar dicho servicio y de esta manera poder cubrir la demanda existente en la ciudad de Quito, además de generar empleo y aumentar la competitividad en la industria de la construcción.

El alcance de este proyecto es brindar el servicio de mantenimiento y remodelación para viviendas como una alternativa en el campo de la construcción, y así satisfacer las necesidades de los clientes.

2.2 MANTENIMIENTO

Dentro del área de la construcción, el mantenimiento es un trabajo fundamental, ya que permite mejorar la calidad y vida útil del inmueble, es decir, se trata de que la vivienda resista mas a factores que puedan deteriorar la construcción a medida que pasa el tiempo, soportando así factores como son el clima, la ubicación y fenómenos naturales (actividad sísmica, lluvias, plagas, etc.), mediante la realización de actividades preventivas y correctivas.

El paso del tiempo y el uso ocasionan que esta actividad sea indispensable para la perduración de cualquier inmueble y la comodidad y bienestar de sus habitantes, motivo por el cual la oferta de este tipo de servicio tiene una proyección bastante buena debido al incremento notable de las construcciones analizado en el capítulo uno.

2.2.1 Mantenimiento Preventivo

El mantenimiento preventivo nos ayuda a evitar que la vivienda sufra daños en un corto plazo por lo que es necesario realizar una inspección y analizar los posibles problemas que puedan afectar a la vivienda en un futuro, cabe acotar que en el mantenimiento preventivo la construcción aun no presenta anomalías.

El objetivo del mantenimiento preventivo es prever que existan fallas, manteniendo las instalaciones exteriores e interiores en perfectas condiciones y buen funcionamiento y esto se lo cumple corrigiendo en un momento oportuno.

De un buen mantenimiento depende el eficiente funcionamiento de las instalaciones de una vivienda, de esta manera se llega al objetivo de que la vida útil del bien inmueble sea duradera.

El mantenimiento preventivo ha llegado a ser uno de los más importantes dentro del área de la construcción, y la empresa INVIERSA Cía. Ltda. ha tomado esta referencia tratando de dar un valor agregado a nuestro servicio, motivando a nuestros clientes en contratar un servicio profesional que haga que sus viviendas se encuentren en buenas condiciones y que genere un ahorro en su futuro, es decir, que no tengan que pagar por averías comunes si no se realiza una inspección y adecuación oportuna dentro y fuera de sus viviendas.

2.2.2 Mantenimiento Correctivo

Dentro de la área de la construcción el mantenimiento correctivo se basa en dar un tratamiento a las partes que ya se encuentran afectadas dentro de una vivienda, a diferencia del mantenimiento preventivo, el daño ya está producido.

Este tipo de mantenimiento históricamente fue el primero en referirse como concepto de mantenimiento, pues solo se llegaba a reparar cuando el problema se presentaba en ese momento.

El mantenimiento correctivo es el más usual dentro de nuestra cultura, puesto que la mayoría de personas tratan de que en la construcción de su vivienda exista una menor inversión dejando a un lado gastos extras (recubrimiento de techos, tratamiento de paredes, limpieza etc.), que en un futuro pudieron convertirse en una buena inversión y evitar que su vivienda quede vulnerable a problemas inmediatos.

Debido a la cultura de nuestra sociedad, en donde lo más común es construir con una menor inversión; la empresa INVERSA Cía. Ltda., tiene la convicción de dar soluciones inmediatas a problemas presentados en una vivienda por lo que se enfoca en la calidad, precios cómodos y eficiencia con su servicio de mantenimiento correctivo.

2.2.3 Proceso de Mantenimiento

El proceso de mantenimiento de una vivienda se desarrollará en su interior como en su exterior, a continuación se detalla el proceso a seguir:

1. Se iniciará con la comprobación de las instalaciones eléctricas donde se identificará si están en buen estado, si los interruptores y enchufes están perfectamente adecuados y colocados, así como las conexiones.
2. Se realizará una inspección de las tuberías de agua, verificando fugas, taponamiento de cañerías, etc.
3. Dar un chequeo rápido de grietas, fisuras, humedad, etc. en paredes y muros.
4. Chequeo de pisos, patios y jardines.

2.2.4 Clasificación de servicios de mantenimiento

Nuestro servicio de mantenimiento incluye:

- Mantenimiento de Techos
- Mantenimiento de Paredes interiores y exteriores
- Mantenimiento de Pisos
- Mantenimiento Instalación Eléctrica
- Mantenimiento Instalación Hidráulica
- Mantenimiento Instalación Sanitaria

Mantenimiento de techos

El techo es la cobertura de un inmueble, y es la estructura más expuesta de una vivienda, razón por la cual necesita mayores cuidados, entre los tipos de techos que existen y pueden tratarse están:

Techo Prefabricado: estos están modelados para que puedan ser colocados manualmente, sin necesidad de personal capacitado. Se caracterizan por ser muy livianos, ronda los treinta y cinco kilos, lo cual permite que sean colocados de manera muy rápida y sean transportados fácilmente. Tampoco son necesarios equipos para elevarlos. Gracias a estas ventajas es en efecto un techo muy económico.

Techo de Teja: Existe una gran cantidad de materiales que pueden ser utilizados en las tejas, algunos ejemplos son: cobre, vidrio, metal, hormigón, entre muchos otros. Este tipo de techos resulta muy caro, sin embargo resulta mucho más resistente y mejor a la hora de actuar como aislante térmico, ya que en invierno retiene el calor y en verano mantiene los ambientes frescos.

Falsos Techos: Son anexados a otros, ya que son utilizados para tapar a los antiguos techos o aquellos que estén arruinados. También son usados con el fin de esconder vigas o cables. Están hechos de placas livianas y redes metálicas

Techo Convencional: estos resultan fáciles en cuanto a su construcción ya que son muy básicos. Sin embargo suelen ser bastante caros, dependiendo del material.

Techo tipo Catedral: estos techos están unidos a las vigas y la parte de arriba de la casa, suelen tener ciertos inconvenientes sobre todo en el tema del aislamiento. Es necesario que exista un espacio considerable entre el material que sea utilizado para aislar y el techo para que pueda ser aireado apropiadamente. También resulta muy difícil calentar y mantener cálidos los ambientes que poseen estos techos ya que hacen que los espacios sean muy grandes.

Techo tipo Cobertizo: estos son muy parecidos a los anteriores, pero su ángulo de inclinación es mucho menor. Permite una buena ventilación y aislamiento ya que es construido como una especie de ático.

Techo tipo Coves: en estos techos en el lugar donde se une con las paredes se forma una terminación redonda, de tipo cóncava. Es característico en casas muy lujosas ya que es muy caro.

Techo tipo Abovedado: estos techos generan una sensación de amplitud ya que desde las paredes hasta el techo se forma una especie de arco gracias a unas vigas utilizadas especialmente para esta clase de techos.¹²

Básicamente el sistema de impermeabilización está destinada a los techos de las viviendas pero cabe señalar, que en cada elemento esta operación varía; ya sea por el tiempo, que va entre uno a tres años y dependiendo de la calidad del elemento y su resistencia a condiciones climáticas.

En el techo se debe realizar una limpieza de los elementos de desagüe (tuberías) y la comprobación de que estos están funcionando correctamente, posteriormente se debe revisar el estado del techo (teja, loza horizontal, zinc, domos, policarbonato, madera, etc.) y así determinar el procedimiento de arreglo dependiendo el caso.

Mantenimiento de Paredes interiores y exteriores

Las paredes son estructuras verticales que limitan un espacio, su dimensión horizontal y vertical son sensiblemente mayores con respecto al espesor, el tipo de la pared pueden ser:

¹² <http://www.tiposde.org/construccion/621-tipos-de-techos/>

Pared Colgante: La que está fuera de plomos o que se inclina de su parte superior.

Pared de Fábrica: La que está hecha con ladrillo o piedra labrada o sin labrar y mezcla de cal y arena.

Pared de Cerca: La que cierra un corral, jardín, huerta, etc.

Pared de Cimiento: La que está fundada dentro de tierra.

Pared de Guarismo. Pared de la escalera, en la cual se planta la barandilla y van señalados con guarismos los escalones.

Pared de Traviesa: La que separa los cuartos de una casa, las casas de un mismo dueño, las capillas de una iglesia, etc.

Pared en ala: Contrafuerte que se añade en cada lado de la salida o tronco de una chimenea en forma de ala o plano inclinado en su perfil, de manera que se va ensanchando a medida que se acerca al tejado.¹³

Para proceder con el mantenimiento de paredes es necesario identificar los problemas presentados como son grietas, fisuras, humedad, etc. a los cuales se les debe dar tratamiento distinto; y posteriormente se realizará la repintada.

Mantenimiento de pisos

Se concibe como piso a la superficie inferior horizontal en el espacio donde se pisa, y para una vivienda puede encontrarse en una gran variedad y de acuerdo a esto prestar diferentes utilidades o cualidades:

Piso de Madera: Estos pisos se caracterizan por su perdurabilidad y por transmitir calidez en ambientes impersonales y fríos. Estos pisos pueden

¹³ <http://es.wikipedia.org/wiki/Pared>

colocarse en cualquier habitación de la casa. Su colocación no es sencilla, sino que se requiere tener ciertos conocimientos sobre el secado y el estacionamiento de la madera ya que esto condiciona su durabilidad y calidad.

Piso con Alfombra: Este piso se caracteriza por transmitir confort y calidez. Una de sus cualidades más importantes es que ofrecen aislamiento acústico y térmico y además, son económicos y fáciles de colocar. Los pisos alfombrados no son recomendables en baños y cocinas ya que el contacto con la humedad los estropea. La desventaja que presentan estos pisos es que acumulan suciedad, por lo que se los debe mantener y limpiar constantemente.

Piso de Porcelanato o Cerámicos: estos pisos se caracterizan por su pesadez y durabilidad. Además de esto, son fáciles de mantener y son impermeables, por lo que se pueden utilizar en cualquier ambiente. La desventajas que presentan son que si reciben un golpe muy fuerte, pueden marcarse, además, en lugares muy transitados se desgastan y pierden color.

Piso de Cemento Alisado: Es hormigón compuesto por ligante y agregado fino y grueso. La ventaja que presenta esta clase de piso es que es fácil de limpiar y permite usos, diseños y formas muy variadas. La desventaja es que si no se le presta atención a cuestiones técnicas y es poco protegido puede quebrarse o perder resistencia. Lo ideal entonces es que lo coloque alguien especializado.

Piso de Micro Cemento Alisado: Es una versión mejorada del anterior y se puede colocar sobre el piso actual sin necesidad de removerlo. Se caracterizan por su rápida colocación y por poder ser utilizados en cualquier habitación del hogar, tanto dentro como fuera del mismo. Es fácil de limpiar y no se quiebra como el de cemento aislado y ofrece más variedades de colores que este. Es recomendable que este piso también sea colocado por especialistas.

Piso de Piedra: Este es el piso más resistente y duradero. Suelen ser utilizados para patios, terrazas y balcones, así como también en cocinas y baños. Las desventajas que presenta es que son fríos, no resultan sencillos de colocar y suelen ser costosos.

Pisos Flotantes: Estos son colocados sin clavos, tornillos ni pegamento, sino que se apoyan las tablas sobre una superficie lisa y se las encastra. Se colocan rápidamente, incluso sobre el piso actual. Son resistentes, perdurables, térmicos y acústicos.

Pisos Pintados: Estos pueden encontrarse sobre cualquier revestimiento o piso pulido al que se le coloca pintura. Las terminaciones que se le pueden dar son: dibujos, esponjados, pátinas, guardas, etcétera.

Pisos de Ladrillo: estos se hacen con ladrillos de pared. Se caracterizan por ser económicos y muy decorativos. Se colocan en exteriores como terrazas o patios. Su desventaja es que se desgastan en zonas muy transitadas.

Pisos de Goma: estos se producen en láminas o baldosas y se caracterizan por su practicidad y economicidad. Generalmente se los coloca en lugares transitados como negocios, oficinas o incluso en habitaciones infantiles. Son muy resistentes y fáciles de colocar.¹⁴

Para el servicio propuesto de mantenimiento de pisos, se pretende cubrir cualquier tipo de requerimiento, y asesorar además al cliente que cada tipo de piso aparte del estilo y estética que pueda brindar, debe cubrir una necesidad determinada.

Mantenimiento Instalación Eléctrica

Una instalación eléctrica es uno o varios circuitos eléctricos destinados a un uso específico y que cuentan con los equipos necesarios para asegurar el correcto funcionamiento de ellos y los aparatos eléctricos conectados a los mismos.

Instalaciones de Alta Tensión: Son aquellas instalaciones en las que la diferencia de potencial máxima entre dos conductores es superior a 1.000 Voltios (1 kV). Generalmente son instalaciones de gran potencia en las que es necesario disminuir las pérdidas por efecto Joule (calentamiento de los conductores). En ocasiones se emplean instalaciones de alta tensión con bajas potencias para aprovechar los efectos del campo eléctrico, como por ejemplo en los carteles de neón.

Instalaciones de Baja Tensión: Son el caso más general de instalación eléctrica. En estas, la diferencia de potencial máxima entre dos conductores es inferior a 1.000 Voltios (1 kV), pero superior a 24 Voltios.

Instalaciones de Transporte: Las instalaciones de transporte son las líneas eléctricas que conectan el resto de instalaciones. Pueden ser aéreas, con los conductores instalados sobre apoyos, o subterráneas, con los conductores instalados en zanjas y galerías.

¹⁴ <http://www.tiposde.org/construccion/260-tipos-de-pisos/>

Instalaciones Receptoras: Las instalaciones receptoras son el caso más común de instalación eléctrica, y son las que encontramos en la mayoría de las viviendas.¹⁵

El sistema eléctrico dentro de una vivienda es necesario para que pueda ser habitable, es así que las conexiones deben estar en perfecto funcionamiento ya que de lo contrario una falla de energía puede fundir focos, lámparas e incluso puede ocasionar cortocircuitos llevando a dañar electrodomésticos, aparatos eléctricos y en el peor de los casos a un incendio. Por lo que en la inspección se reparará cables sulfatados, conexiones mal hechas, cambios de interruptores, conectores, tomacorrientes, etc.

Mantenimiento Instalación Hidráulica

La instalación hidráulica es un conjunto de tuberías y conexiones de diferentes diámetros y diferentes materiales; para alimentar y distribuir agua dentro de la construcción, esta instalación surtirá de agua a todos los puntos y lugares de la obra arquitectónica que lo requiera, de manera que este líquido llegue en cantidad y presión adecuada a todas las zonas húmedas de esta instalación también constara de muebles y equipos.

Partes que Componen con Instalación Hidráulica Domestica: Red municipal, llave de banqueta, toma domiciliaria (medidor de agua). Red de alimentación, llave flotador, cisterna(prefabricada o construida en obra), pichincha(válvula check) tubo de succión, bomba de agua red de alimentación, tinaco, válvula de compuerta, red alimentación principal, redes de alimentación secundaria, muebles de baño, muebles de cocina, muebles de lavado, calentador de agua, jarro de aire, válvulas de globo, redes de alimentación agua fría y caliente.¹⁶

¹⁵ http://es.wikipedia.org/wiki/Instalaci%C3%B3n_el%C3%A9ctrica

¹⁶ http://rincondelarki.blogspot.com/2011/02/instalaciones-hidraulicas_13.html

El suministro de agua dentro de una vivienda es parte vital para que pueda ser habitable por lo que debemos realizar un buen abastecimiento de la misma, mediante la limpieza de cisternas (dependiendo el caso), tuberías, accesorios del baños, desagües, las cuales pueden contener sarro que es conducido por el agua potable; y así producir el taponamiento de las mismas lo que ocasionaría el cambio total del sistema hidráulico.

Mantenimiento Instalación Sanitaria

Las instalaciones sanitarias, tienen por objeto retirar de las construcciones en forma segura, aunque no necesariamente económica, las aguas negras y pluviales, además de establecer obturaciones o trampas hidráulicas, para evitar que los gases y malos olores producidos por la descomposición de las materias orgánicas acarreadas, salgan por donde se usan los muebles sanitarios o por las coladeras en general.

Las instalaciones, sanitarias, deben proyectarse y principalmente construirse, procurando sacar el máximo provecho de las cualidades de los materiales empleados, e instalarse en la forma más práctica posible, de modo que se eviten reparaciones constantes e injustificadas, previendo un mínimo mantenimiento, el cual consistirá en condiciones normales de funcionamiento, en dar la limpieza periódica requerida a través de los registros.

Lo anterior quiere decir, que independientemente de que se proyecten y construyan las instalaciones sanitarias en forma práctica y en ocasiones hasta cierto punto económica, no debe olvidarse de cumplir con las necesidades higiénicas y que además, la eficiencia y funcionalidad sean las requeridas en las construcciones actuales y planeadas y ejecutadas con estricto apego a lo establecido en los Códigos y Reglamentos Sanitarios, que son los que determinan los requisitos mínimos que deben cumplirse, para garantizar el correcto funcionamiento de las instalaciones particulares, que redunde en un óptimo servicio de las redes de drenaje general.

A pesar de que en forma universal a las aguas evacuadas se les conoce como aguas negras, suele denominárseles como aguas residuales, por la gran cantidad y variedad de residuos que arrastran, o también se les puede llamar y con toda

propiedad como aguas servidas, porque se desechan después de aprovecharseles en un determinado servicio.¹⁷

Es indispensable realizar el mantenimiento de los sanitarios, los cuales tienen tratamiento especial por tener contacto directo con los desperdicios, jabón, aceites, etc. Las tuberías de conexión al mismo deben estar destapadas, de lo contrario ocasionaría el taponamiento, fuerza mínima en la salida del agua, mal olor en desagües, etc. El mantenimiento básicamente es la limpieza y la reparación de tuberías en mal estado.

2.3 REMODELACIÓN

Empezando por comprender el término “remodelación” como el cambio de una estructura o la forma, diremos que la remodelación en nuestro proyecto trata de dar una perspectiva de renovación a las viviendas de nuestros clientes, incorporando nuevas tendencias, estilos y acabados de primera en construcción, los cuales sean accesibles al mercado para que de esta manera nuestros clientes sientan su vivienda como un lugar acogedor y acorde a diseños de última generación.

¹⁷ <http://www.arquba.com/monografias-de-arquitectura/instalaciones-sanitarias/>

2.3.1 Proceso de Remodelación

A continuación presentamos el proceso del servicio de remodelación que la empresa INVIERSA Cía. Ltda. pone a disposición:

1. El proceso de remodelación de una vivienda empieza con los planos actuales de la construcción, el cual nos da los inicios y pautas de cómo está constituida para proceder a los cambios.
2. Se realizará un boceto de cómo quedará la vivienda después de realizar las adecuaciones necesarias, ya sean interiores o exteriores, cabe señalar que el cliente es parte fundamental para la creación del boceto pues de él depende las modificaciones y acabados que requiera, las cuales deben estar de acuerdo a las disposiciones municipales, además INVIERSA Cía. Ltda. aportará con su parte técnica y profesional para que el diseño quede listo para empezar la remodelación.
3. El cliente dará la aprobación correspondiente.
4. Se procederá con los trabajos de remodelación con personal capacitado y con experiencia para el desarrollo de la misma.

2.3.2 Clasificación de servicios de Remodelación

A continuación presentamos los tipos de remodelación que INVIERSA Cía. Ltda. ofrecerá al mercado:

- Remodelación Interior
- Remodelación Exterior

2.3.2.1 Remodelación Interior

La remodelación interior incluye:

- Derrocamiento y/o levantamiento de paredes, lozas, pretilas, etc.
- Colocación de marcos de ventana, puerta, cobertizos, etc.
- Tratamiento de paredes interiores y pintura.
- Colocación de puertas
- Acabados interiores
- Adecuación de escaleras interiores
- Adecuación de jacuzzi, hidromasaje, etc.

2.3.2.2 Remodelación Exterior

La remodelación exterior incluye:

- Fachadas (piedra, ladrillo visto, fachaleta, etc)
- Muros, pilares, columnas, etc.
- Balcones, cornisas, pórticos, etc.
- Tratamiento a paredes exteriores y pintura.
- Instalación de domos, policarbonato, etc.
- Colocación de puertas
- Colocación de protectores de ventana
- Acabado exteriores
- Adecuación de escaleras exteriores
- Adecuación de piscina, hidromasaje, etc.

2.3.3 Conceptos y característica generales

Para comprender las actividades que realizara la empresa, se debe tener una noción de lo que significan los términos técnicos, los cuales se usan de manera constante para explicar los trabajos de mantenimiento y remodelación propuestos, y entre los más importantes están.

Boceto: Proyecto o esquema de una obra que se utiliza como un borrador de un proyecto.

Cornisa: Es un elemento arquitectónico cuya misión principal es separar de la fachada de la vivienda las aguas pluviales que vienen de la cubierta de la propia casa.

Encofrado. Es un molde hecho de tablas de madera chapas metálicas, plástico u otro material que se rellena de hormigón. Se utiliza para hacer los pilares o los muros de contención.

Enlucido. Capa de yeso blanco, estuco u otra mezcla, que se da a las paredes de una casa con objeto de obtener una superficie lisa. Se aplicada normalmente sobre la capa del guarnecido.

Fábrica. Construcción de obra con piedra o ladrillo.

Ladrillo. Masa de arcilla cocida para construir muros., en forma de paralelepípedo rectangular.

Licencia de obra. Es una documentación que te da el ayuntamiento del lugar donde vayas a realizar el proyecto, autorizándote a que puedas comenzar la obra.

Luz. Es la distancia horizontal entre los puntos de arranque de un arco o entre dos pilares o columnas.

Mampostería. Piedra sin labrar.

Proyecto. Conjunto de variables que posibilitan tomar decisiones vinculadas a un proceso de inversión en el sector real, apreciar las ventajas y desventajas originadas en la asignación de recursos destinados a la obtención de bienes y/o servicios.

Obra Mayor. Es aquella en la que se necesita para realizar la modificación de los elementos estructurales o fachada existente, también están incluidos las nuevas construcciones.

Obra Menor. Es aquella en la que no se modifican elementos estructurales ni fachada.

Planta. Dibujo de una obra representado en sección horizontal.

Zaguán. Espacio cubierto situado dentro de una casa, que sirve de entrada a ella y está después del umbral de la puerta principal.

Zanja. Es una excavación larga y estrecha que se realiza en un terreno para ejecutar los cimientos de una edificación ó colocar las tuberías de agua, gas, electricidad, etc.¹⁸

¹⁸ <http://www.oficad.com/diccionario.htm>

3. ANALISIS DEL MERCADO

El análisis del mercado es fundamental para el desarrollo de cualquier proyecto que se pretende poner en marcha, ya que mediante su estudio se podrá determinar si es factible o no su puesta en marcha, determinando la demanda existente y si es necesario colocar un nuevo servicio dentro del mercado.

El objetivo principal de un estudio de mercado es identificar un mercado, en donde se pueda colocar un bien o servicio, determinar si los clientes estarían dispuestos a consumir tales bienes o servicios, en que volumen, a que precio, y durante que tiempo y de esta manera añadir características para poder satisfacer sus necesidades.

Mercado: El mercado, inicialmente fue concebido como un lugar en donde habitualmente se reúnen compradores y vendedores para efectuar sus operaciones comerciales, actualmente y como consecuencia del progreso de las comunicaciones, se concibe al mercado como el conjunto de actos de realizar transacciones e intercambios de bienes o servicios entre personas, empresas o grupos empresariales que tengan entre si un acuerdo mutuo.

En términos técnicos sería, las negociaciones entre los agentes de mercado (oferentes y demandantes), en la cual existe una libre competencia y estableciendo el precio del bien o servicio.

Oferta: Son los bienes y servicios que los productores y vendedores están dispuestos a ofrecer en el mercado.

Demanda: Son los bienes y servicios que los consumidores o compradores están dispuestos a obtener dependiendo de su poder adquisitivo.

Dentro del análisis de mercado se estudiarán las tres variables que influirán en gran medida la decisión de implementar un proyecto y a continuación se explicarán cada uno de ellas.

3.1 ANÁLISIS DE LA DEMANDA

3.1.1 Segmentación

La segmentación del mercado, permite priorizar los segmentos o nichos más interesantes para ofertar nuestro servicio, para cualquier empresa el enfoque adecuado de los segmentos de mercado más adecuados, permite a un mediano plazo potenciar la rentabilidad, y disminuir el riesgo del negocio, razón por la cual es muy importante enfocarnos correctamente en el mercado más interesante, que variará de acuerdo a la actividad de cada empresa.

3.1.1.1 Criterios de la Segmentación

La segmentación de mercado es el proceso de dividir un mercado en grupos uniformes más pequeños que tengan características y necesidades

semejantes. Esto no está arbitrariamente impuesto sino que se deriva del reconocimiento de que el total de mercado está hecho de subgrupos llamados segmentos.

El proceso de segmentación de los mercados consiste en dividir el mercado total en una serie de sub mercados (segmentos de mercado). Este proceso se ocupa de:

- Establecer los criterios, que dentro de las diferentes alternativas disponibles, se utilizarán para la segmentación.
- Elegir los segmentos específicos (o un único segmento) que se correspondan con esos criterios.
- Determinar el nivel apropiado de servicios para esos segmentos.¹⁹

3.1.1.2 Segmentos Seleccionados

Para segmentar nuestro mercado vamos a utilizar los siguientes criterios

Geográfico: Se ha escogido viviendas que se encuentran en la ciudad de Quito y sus Valles (Los Chillos y Tumbaco), que es el radio de acción definido para prestar los servicios a ofertar.

Demográfica y Socioeconómica: Nuestro enfoque serán hogares con tenencia propia de vivienda.

¹⁹ <http://ciclog.blogspot.com/2011/09/los-siete-criterios-para-segmentar-el.html>

3.1.2 Población Consumidora

Para efectos de este proyecto debemos saber que nuestra población consumidora serán las personas de la ciudad de Quito y los Valles de Los Chillos y Tumbaco, que necesiten de un servicio de mantenimiento y/o remodelación para sus viviendas, básicamente serán personas que tengan vivienda propia las que realicen este tipo de adecuaciones.

De acuerdo al último censo realizado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) en el 2010, tenemos la siguiente información:

Cuadro N° 5: Hogares por tenencia de Vivienda

NÚMERO DE HOGARES POR TENENCIA DE LA VIVIENDA - NIVEL PROVINCIAL						
PROVINCIA	TENENCIA DE LA VIVIENDA					
	Propia y totalmente pagada	Propia y la está pagando	Propia (regalada, donada,	Prestada o cedida (no pagada)	Anticresis	Total
AZUAY	86.538	12.043	12.938	24.668	332	136.519
BOLIVAR	28.363	1.914	4.993	6.707	52	42.029
CAÑAR	32.378	2.660	4.781	9.660	92	49.571
CARCHI	19.881	2.462	3.956	6.649	211	33.159
COTOPAXI	58.884	5.097	10.267	12.925	100	87.273
CHIMBORAZO	74.265	5.720	11.593	13.684	134	105.396
EL ORO	72.956	9.502	15.636	25.102	358	123.554
ESMERALDAS	63.853	7.454	11.495	20.097	374	103.273
GUAYAS	490.958	73.532	107.478	105.933	1.511	779.412
IMBABURA	48.881	6.174	10.373	14.542	381	80.351
LOJA	57.204	7.143	10.764	15.259	135	90.505
LOS RIOS	104.678	9.067	24.491	33.946	321	172.503
MANABI	165.116	14.187	53.124	61.907	770	295.104
MORONA SANTIAGO	16.995	1.200	4.789	3.694	30	26.708
NAPO	11.032	1.147	3.389	2.551	24	18.143
PASTAZA	8.136	1.405	2.729	2.292	12	14.574
PICHINCHA	250.221	58.769	63.892	73.356	1.572	447.810
TUNGURAHUA	73.532	8.200	13.728	17.156	137	112.753
ZAMORA CHINCHIPE	11.269	1.093	1.448	2.831	28	16.669
GALAPAGOS	2.785	331	410	570	3	4.099
SUCUMBIOS	20.883	2.069	3.797	5.451	151	32.351
ORELLANA	15.962	1.428	4.053	3.355	47	24.845
SANTO DOMINGO	35.608	6.445	7.212	14.613	196	64.074
SANTA ELENA	31.451	9.928	14.779	10.597	484	67.239
ZONAS NO DELIMITADAS	4.176	190	776	1.668	15	6.825

Fuente: Censo de Población y Vivienda (CPV) 2010**Elaborado:** Instituto Nacional de Estadística y Censo (INEC)

Según la información detallada, tendremos que nuestra población consumidora será el número de hogares que posean vivienda propia, prestada o cedida; en este caso son 447.810 hogares de la provincia de Pichincha.

3.1.2.1 Tamaño de la Muestra

Para determinar nuestro tamaño de muestra utilizaremos dos variables; la primera será la población de la Provincia de Pichincha y de los cantones de Quito y Rumiñahui, se obtendrá porcentajes de los mismos y serán aplicados a nuestra segunda variable que es la tenencia de viviendas propias, existentes en la ciudad de Quito, así tendremos una muestra para la aplicación de las encuestas, en las cuales podremos saber el consumo aparente y la demanda insatisfecha.

Cuadro N° 6: Población de la Provincia de Pichincha

Resultados Censo de Población	
Provincias	Cantones:
2010	
PICHINCHA	
Consultar	
Total	2.576.287
Mujeres	1.320.576
Hombres	1.255.711

Fuente: Censo de Población y Vivienda (CPV) 2010

Elaborado: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC)

Cuadro N° 7: Población del Cantón Quito

Resultados Censo de Población

Provincias ☐ Cantones: ☒

2010

PICHINCHA

QUITO

Consultar

Total	2.239.191
Mujeres	1.150.380
Hombres	1.088.811

Fuente: Censo de Población y Vivienda (CPV) 2010**Elaborado:** Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC)**Cuadro N° 8:** Población del Cantón Rumiñahui

Resultados Censo de Población

Provincias ☐ Cantones: ☒

2010

PICHINCHA

RUMIÑAHUI

Consultar

Total	85.852
Mujeres	43.935
Hombres	41.917

Fuente: Censo de Población y Vivienda (CPV) 2010**Elaborado:** Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC)

- Población de Pichincha, Quito y Rumiñahui

Poblacion en Pichincha	2.576.287
Poblacion en Quito	2.239.191
Poblacion en Rumiñahui	85.852

Cantón	Porcentaje
Quito	86,92%
Rumiñahui	3,33%
TOTAL	90,25%

- Viviendas con tenencia Propia en la Provincia de Pichincha

447.810

- Universo

Viviendas en Quito	389.216
Viviendas en Rumiñahui	14.923
Viviendas Propias Total	404.139

Para saber cuántas encuestas debemos realizar utilizaremos la fórmula para universos infinitos.

$$n = \frac{Z^2 \times p \times q \times N}{(N-1) \times e^2 + Z^2 \times p \times q}$$

En donde:

N = Total Viviendas Propias

p = Variabilidad positiva

q = Variabilidad negativa

Z = Nivel de confianza

e = Error permitido

Para este caso tendríamos de la siguiente manera:

$$N = 404.139$$

$$p = 0.50$$

$$q = 0.50$$

$$Z = 1,65 \text{ (80\%)}$$

$$e = 0.08 \text{ (8\%)}$$

$$n = \frac{(1,65)^2 \times 0,5 \times 0,5 \times 404139}{(404139-1) \times (0,08)^2 + (1,65)^2 \times 0,5 \times 0,5}$$

$$n = 106,31$$

$$n = 106$$

Se deberán realizar 106 encuestas para determinar la demanda potencial e insatisfecha.

Encuesta: Es una de las formas mas comunes de recolectar información, en este caso se la realizo para conocer los gustos, tendencias y preferencias de del mercado determinado. No es necesario aplicarla a todo el universo, únicamente se debe aplicar a una muestra determinada estadísticamente.

Formulario de la Encuesta

ENCUESTA PARA DETERMINAR EL MERCADO DEMANDANTE DE SERVICIOS DE MANTENIMIENTO Y REMODELACIÓN

La presente encuesta, busca medir el nivel de la demanda existente, y las mas comunes áreas para las cuales se requiere los servicios de mantenimiento y remodelación

SECTOR DONDE VIVE: NORTE ☐ CENTRO ☐ SUR ☐ LOS CHILLOS ☐ TUMBACO ☐
SEXO: ☐ M / ☐ F EDAD: _____

1. ¿ESTARIA USTED DISPUESTO A CONTRATAR UN SERVICIO DE MANTENIMIENTO Y/O REMODELACION PARA SU VIVIENDA?

☐ SI

☐ NO *(Fin de la Encuesta)

2. ¿QUE TIPO DE SERVICIO HA NECESITADO O CREERIA LLEGAR A REQUERIR PARA SU VIVIENDA?

MANTENIMIENTO ☐

REMODELACION ☐

AMBOS SERVICIOS ☐

3. ¿CON QUE FRECUENCIA REALIZA O CREE NECESITARA DE LOS SIGUIENTES SERVICIOS PARA SU VIVIENDA?

MANTENIMIENTO

ANUAL (1 AL AÑO) ☐
SEMESTRAL (2 AL AÑO) ☐
TRIMESTRAL (4 AL AÑO) ☐
BIMENSUAL (6 AL AÑO) ☐
MENSUAL (12 AL AÑO) ☐

REMODELACION

ANUALMENTE ☐
CADA TRES AÑOS ☐
CADA CINCO AÑOS ☐
CADA DIEZ AÑOS ☐
NUNCA ☐

4. ¿POSEE EL CONTACTO DE UNA EMPRESA O PERSONAL CONFIABLE QUE LE ASISTA AL MOMENTO DE REQUERIR MANTENIMIENTO O REMODELACION PARA SU VIVIENDA?

☐ SI

/ ☐ NO

EN CASO DE SER AFIRMATIVO INDIQUE QUIEN ES: _____

5. ¿COMO PERCIBIÓ EL SERVICIO RECIBIDO, AL REALIZAR MANTENIMIENTO Y/O REMODELACION PARA SU VIVIENDA?

EXCELENTE ☐

BUENO ☐

*REGULAR ☐

*MALO ☐

*EN CASO DE SER REGULAR O MALO QUE CREE FALTO: _____

6. ¿CONOCE O SABE DE PRODUCTOS DE FACIL APLICACIÓN O FACILES DE INSTALAR COMO PARA QUE USTED O ALGUN MIEMBRO DE SU FAMILIA PUEDA REALIZAR LAS LABORES DE MANTENIMIENTO EN LA CASA?

☐ SI

☐ NO

7. ¿CUANTO ESTARIA DISPUESTO A INVIERTIR EN MANTENIMIENTO Y/O REMODELACION PARA QUE SU VIVIENDA PERMANEZCA EN PERFECTAS CONDICIONES?

MANTENIMIENTO

MENOS DE \$. 100 ☐
ENTRE \$. 101 A \$. 250 ☐
ENTRE \$. 251 A \$. 500 ☐
ENTRE \$. 501 A \$. 1.000 ☐
MAS DE \$. 1.001 ☐

REMODELACION

MENOS DE \$. 500 ☐
ENTRE \$. 501 A \$. 1.000 ☐
ENTRE \$. 1.001 A \$. 2.500 ☐
ENTRE \$. 2.501 A \$. 5.000 ☐
MAS DE \$. 5.001 ☐

8. ¿EN QUE AREAS HA TENIDO, O CREE PRESENTAN MAYORES PROBLEMAS Y SE REQUIERA DE MANTENIMIENTO?

ELECTRICIDAD ☐
PLOMERIA ☐
PINTURA ☐
VIDRIERIA ☐

CERRAJERIA ☐
CARPINTERIA ☐
EXTERIORES ☐
OTRAS ☐

9. ¿EN QUE AREA DE SU VIVIENDA HA REALIZADO O PLANEA REALIZAR REMODELACIONES?

COCINA ☐
COMEDOR ☐
SALA ☐
DORMITORIOS ☐

ESTUDIO ☐
BAÑOS ☐
JARDINES ☐
OTRAS ☐

10. ¿DESTINARIA UN MAYOR PORCENTAJE DE SU PRESUPUESTO, PARA MEJORAR SU VIVIENDA SI EXISTIERA UNA EMPRESA QUE LE PRESTE UN SERVICIO PROFESIONAL Y GARANTIZADO A COSTOS ACCESIBLES?

☐ SI

☐ NO

3.1.2.2 Análisis de los resultados de las Encuestas

Una vez determinado el tamaño de la muestra a tomar, considerando un nivel de confianza del 90% y una margen de error del 8%, y estableciendo el formulario de preguntas para la encuesta, se procede a formular la encuesta para determinar el mercado existente de servicios de mantenimiento y/o remodelación, que son los servicios que pretende ofertas la empresa INVIERSA Cía. Ltda., la formulación de la encuesta fue realizada en la ciudad de Quito, el año 2012, consultando de manera aleatoria a 106 personas, dueños de casa y que habitan en la ciudad de Quito, y sus Valles (Los Chillos y Tumbaco), obteniendo los siguientes resultados:

Gráfico N° 6: Demanda del Servicio de Mantenimiento y/o Remodelación

1. ¿ESTARIA USTED DISPUESTO A CONTRATAR UN SERVICIO DE MANTENIMIENTO Y/O REMODELACION PARA SU VIVIENDA?

RESPUESTA	FRECUENCIA ABSOLUTA	DETERMINACION	FRECUENCIA RELATIVA
SI	98	SI DEMANDA	92.45%
NO	8	NO DEMANDA	7.55%
TOTAL	106		100.00%

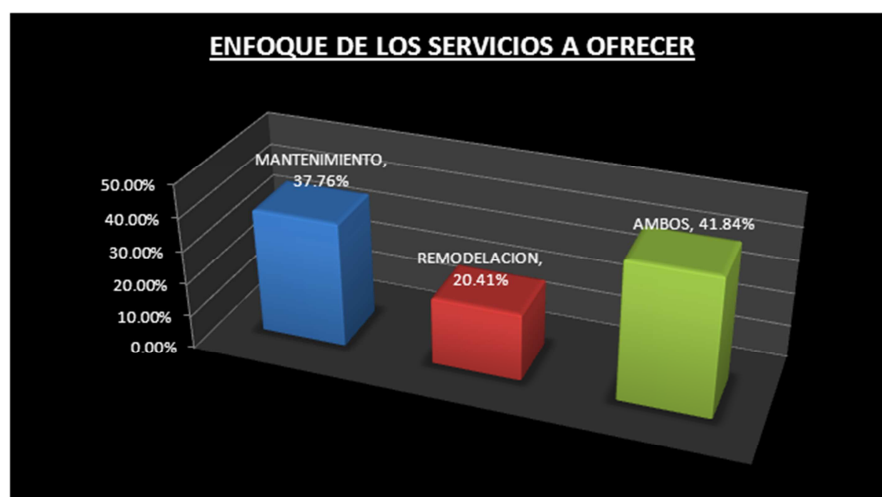


Se aprecia que existiría una buena acogida de los servicios de mantenimiento y remodelación ya que existe un 92% de demanda según la encuesta realizada.

Gráfico N° 7: Enfoque de los Servicios a Ofrecer

2. ¿QUE TIPO DE SERVICIO HA NECESITADO O CREERIA LLEGAR A REQUERIR PARA SU VIVIENDA?

RESPUESTA	FRECUENCIA ABSOLUTA	ENFOQUE HACIA	FRECUENCIA RELATIVA
MANTENIMIENTO	37	MANTENIMIENTO	37.76%
REMODELACION	20	REMODELACION	20.41%
AMBOS	41	AMBOS	41.84%
TOTAL	98		100.00%

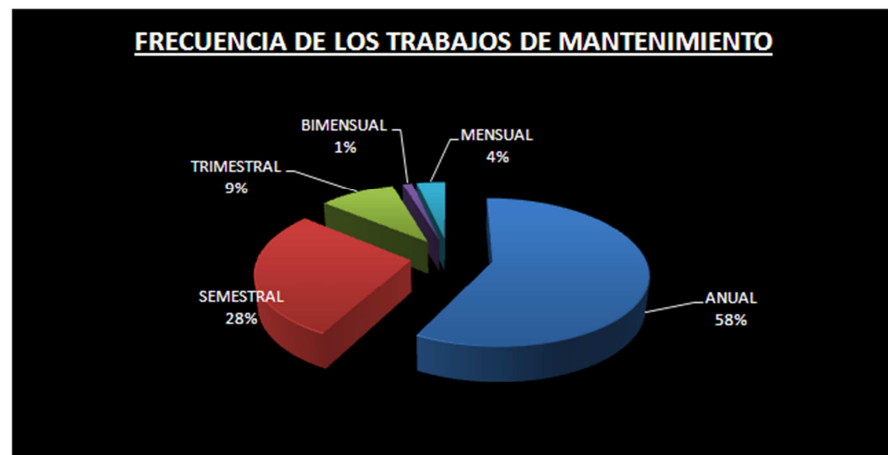


Mediante la pregunta número dos de la encuesta realizada, se recoge que los servicios de mantenimiento y remodelación son actividades complementarias, y el mercado prefiere realizarla de manera conjunta, bajo el precedente de que los servicios de mantenimiento son más solicitados ya que los trabajos de remodelación son más complejos, y demandan mayores costos.

Gráfico N° 8: Frecuencia de los Trabajos de Mantenimiento

3. ¿CON QUE FRECUENCIA REALIZA O CREE NECESITARA DE LOS SIGUIENTES SERVICIOS PARA SU VIVIENDA?

MANTENIMIENTO			
RESPUESTA	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA	FRECUENCIA RELATIVA
ANUAL (1 AL AÑO)	49	ANUAL	57.65%
SEMESTRAL (2 AL AÑO)	24	SEMESTRAL	28.24%
TRIMESTRAL (4 AL AÑO)	8	TRIMESTRAL	9.41%
BIMENSUAL (6 AL AÑO)	1	BIMENSUAL	1.18%
MENSUAL (12 AL AÑO)	3	MENSUAL	3.53%
TOTAL	85		100.00%



De acuerdo a la encuesta realizada, se determina que el promedio de la frecuencia con la cual se realiza mantenimientos en una casa es de dos veces por año.

Gráfico N° 9: Frecuencia de los Trabajos de Remodelación

REMODELACION			
RESPUESTA	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA	FRECUENCIA RELATIVA
ANUALMENTE	15	ANUAL	22.39%
CADA TRES AÑOS	21	CADA TRES AÑOS	31.34%
CADA CINCO AÑOS	19	CADA CINCO AÑOS	28.36%
CADA DIEZ AÑOS	12	CADA DIEZ AÑOS	17.91%
NUNCA	0	NUNCA	0.00%
TOTAL	67		100.00%



Con respecto a la frecuencia de los trabajos de remodelación se los realiza cada tres años, situación comprensible ya que como se indico, son trabajos más complejos y demandan una mayor inversión.

Gráfico N° 10: Oferta de Prestadores de Servicios de Mantenimiento y/o Remodelación

4. ¿POSEE EL CONTACTO DE UNA EMPRESA O PERSONAL CONFIABLE QUE LE ASISTA AL MOMENTO DE REQUERIR MANTENIMIENTO O REMODELACION PARA SU VIVIENDA?

RESPUESTA	FRECUENCIA ABSOLUTA	OFERTA EXISTENTE	FRECUENCIA RELATIVA
SI	17	PRESTADORES CONOCIDOS	17.35%
NO	81	PRESTADORES OCACIONALES	82.65%
TOTAL	98		100.00%

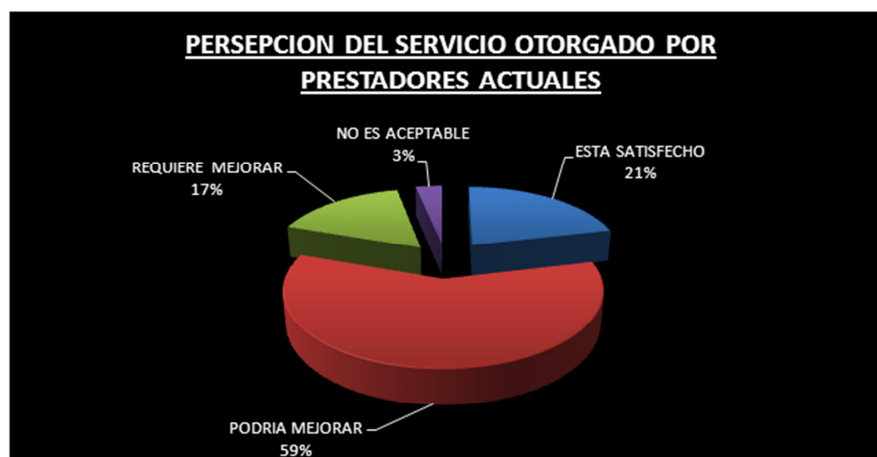


Como se observa no existe suficiente oferta por parte de los prestadores de servicios y la mayoría de estos prestadores son ocasionales y no realizan estos trabajos de manera formal.

Gráfico N° 11: Percepción de los Servicios de Mantenimiento y/o Remodelación otorgados por Prestadores Actuales.

5. ¿COMO PERCIÓ EL SERVICIO RECIBIDO, AL REALIZAR MANTENIMIENTO Y/O REMODELACION PARA SU VIVIENDA?

RESPUESTA	FRECUENCIA ABSOLUTA	NIVEL DE SATISFACCION	FRECUENCIA RELATIVA
EXELENTE	13	ESTA SATISFECHO	21.31%
BUENO	36	PODRIA MEJORAR	59.02%
REGULAR	10	REQUIERE MEJORAR	16.39%
MALO	2	NO ES ACEPTABLE	3.28%
TOTAL	61		100.00%



La mayoría de personas encuestadas manifestaron, que no están conformes con los servicios de mantenimiento y remodelación que brindan los prestadores actuales, adicionalmente indicaron que debería mejor y brindarse mayor atención al profesionalismo y cumplimiento en estos trabajos.

Gráfico N° 12: Competencia Indirecta

6. ¿CONOCE O SABE DE PRODUCTOS DE FÁCIL APLICACIÓN O FÁCILES DE INSTALAR COMO PARA QUE USTED O ALGUN MIEMBRO DE SU FAMILIA PUEDA REALIZAR LAS LABORES DE MANTENIMIENTO EN LA CASA?

RESPUESTA	FRECUENCIA ABSOLUTA	MERCADO DEMANDANTE	FRECUENCIA RELATIVA
SI	47	SABE DE PRODUCTOS ALTERNOS	47.96%
NO	51	NO CONOCE PRODUCTOS ALTERNOS	52.04%
TOTAL	98		100.00%



Aproximadamente la mitad de encuestados indicaron conocer productos de fácil aplicación o fáciles de instalar y además tener algún familiar que pueda realizar trabajos en las viviendas.

Gráfico N° 13: Rangos en los Cuales está Dispuesto a Pagar el Cliente los trabajos de Mantenimiento

7. ¿CUANTO ESTARIA DISPUESTO A INVIERTIR EN MANTENIMIENTO Y/O REMODELACION PARA QUE SU VIVIENDA PERMANEZCA EN PERFECTAS CONDICIONES?

MANTENIMIENTO			
RESPUESTA	FRECUENCIA ABSOLUTA	MONTOS	FRECUENCIA RELATIVA
MENOS DE \$. 100	6	MENOS DE \$. 100	6.98%
ENTRE \$. 101 A \$. 250	26	ENTRE \$. 101 A \$.250	30.23%
ENTRE \$. 251 A \$. 500	28	ENTRE \$. 251 A \$.500	32.56%
ENTRE \$. 501 A \$. 1.000	23	ENTRE \$. 501 A \$.1.000	26.74%
MAS DE \$. 1.001	3	MAS DE \$. 1.001	3.49%
TOTAL	86		100.00%



Se estableció diferentes rangos (según cuadro anterior), entre los montos que estarían dispuestos a pagar por los servicios de mantenimiento los posibles consumidores, y se determinó que la media es de \$. 440,58, siendo la mano de obra alrededor del 22% de este rubro de acuerdo a foros de arquitectura y construcción consultados, estableciéndose así que por mano de obra el promedio es de \$ 97 dólares.

Gráfico N° 14: Rangos en los Cuales está Dispuesto a Pagar el Cliente los trabajos de Remodelación.

REMODELACION			
RESPUESTA	FRECUENCIA ABSOLUTA	MONTOS	FRECUENCIA RELATIVA
MENOS DE \$. 500	2	MENOS DE \$. 500	3.03%
ENTRE \$. 501 A \$. 1.000	8	ENTRE \$. 501 A \$.1.000	12.12%
ENTRE \$. 1.001 A \$. 2.500	29	ENTRE \$. 1.001 A \$.2.500	43.94%
ENTRE \$. 2.501 A \$. 5.000	15	ENTRE \$. 2.501 A \$.5.000	22.73%
MAS DE \$. 5.001	12	MAS DE \$. 5.001	18.18%
TOTAL	66		100.00%

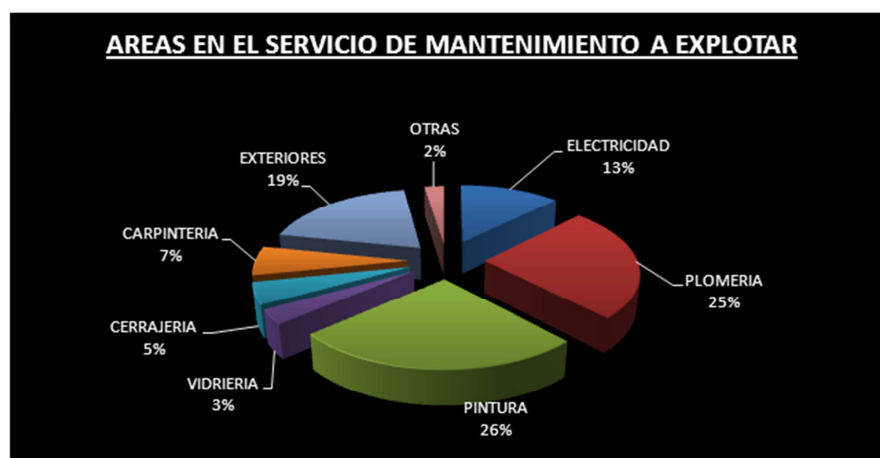


Para los servicios de remodelación, se llegó a determinar en base a la encuesta que la media que está dispuesto a pagar el mercado es de \$.3.083,82 y de acuerdo al porcentaje únicamente de mano de obra se concluyo que el monto a pagar es de \$. 678,44 dólares cada tres años, con fines de presupuestar el ingreso anual aproximado que se tendrá por estos servicios se fijo en \$. 273,40 dólares anuales.

Gráfico N° 15: Aéreas a Explotar en el Servicio de Mantenimiento

8. ¿EN QUE AREAS HA TENIDO, O CREE PRESENTAN MAYORES PROBLEMAS Y SE REQUIERA DE MANTENIMIENTO?

RESPUESTA	FRECUENCIA ABSOLUTA	AREAS DE SERVICIO	FRECUENCIA RELATIVA
ELECTRICIDAD	31	ELECTRICIDAD	12.50%
PLOMERIA	63	PLOMERIA	25.40%
PINTURA	64	PINTURA	25.81%
VIDRIERIA	8	VIDRIERIA	3.23%
CERRAJERIA	12	CERRAJERIA	4.84%
CARPINTERIA	16	CARPINTERIA	6.45%
EXTERIORES	48	EXTERIORES	19.35%
OTRAS	6	OTRAS	2.42%
TOTAL	248		100.00%



Las áreas de la vivienda, donde más se requiere servicios de mantenimiento son; la pintura tanto del interior como del exterior de los inmuebles, seguido de los trabajos de plomería y electricidad, de allí mantenimientos adicionales para diferentes áreas de una casa.

Gráfico N° 16: Áreas a Explotar en el Servicio de Remodelación.

9. ¿EN QUE AREA DE SU VIVIENDA HA REALIZADO O PLANEA REALIZAR REMODELACIONES?

RESPUESTA	FRECUENCIA ABSOLUTA	AREAS A REMODELAR	FRECUENCIA RELATIVA
COCINA	51	COCINA	24.64%
COMEDOR	12	COMEDOR	5.80%
SALA	23	SALA	11.11%
DORMITORIOS	35	DORMITORIOS	16.91%
ESTUDIO	4	ESTUDIO	1.93%
BAÑOS	43	BAÑOS	20.77%
JARDINES	22	JARDINES	10.63%
OTRAS	17	OTRAS	8.21%
TOTAL	207		100.00%

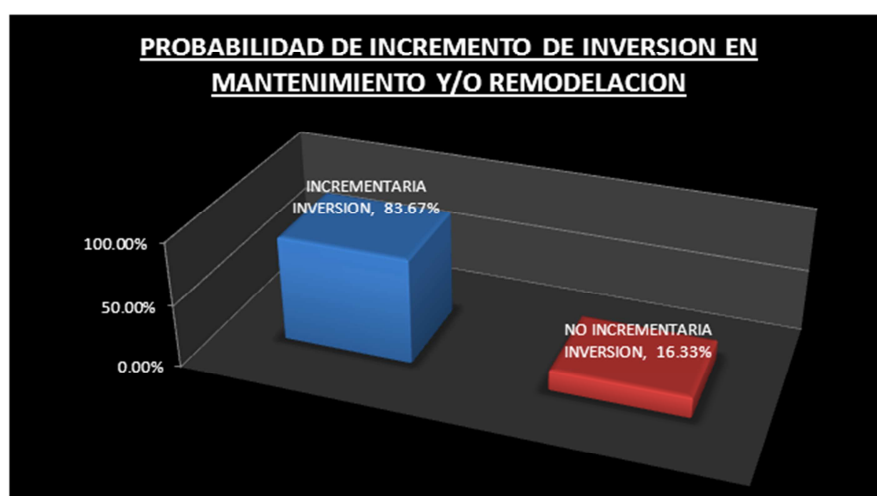


Entre las remodelaciones más solicitadas encontramos que los usuarios requieren realizar trabajos de remodelación principalmente en cocinas, baños y dormitorios, seguidos del resto de áreas del hogar.

Gráfico N° 17: Posibilidad de Incremento de Inversión en Servicios de Mantenimiento y/o Remodelación.

10. ¿DESTINARIA UN MAYOR PORCENTAJE DE SU PRESUPUESTO, PARA MEJORAR SU VIVIENDA SI EXISTIERA UNA EMPRESA QUE LE PRESTE UN SERVICIO PROFESIONAL Y GARANTIZADO A COSTOS ACCESIBLES?

RESPUESTA	FRECUENCIA ABSOLUTA	DETERMINACION	FRECUENCIA RELATIVA
SI	82	INCREMENTARIA INVERSION	83.67%
NO	16	NO INCREMENTARIA INVERSION	16.33%
TOTAL	98		100.00%



Planteado un servicio eficiente, realizado bajo parámetros de calidad y a precios razonables, el 84% de encuestados respondió estar dispuesto a invertir un mayor porcentaje del presupuesto familiar para realizar trabajos de mantenimiento y remodelación en sus viviendas.

3.1.2.3 Determinación de la Demanda

En base a la encuesta se llegó a determinar que existe un mercado de alrededor de 373.638 viviendas, para las cuales se requiere servicios de

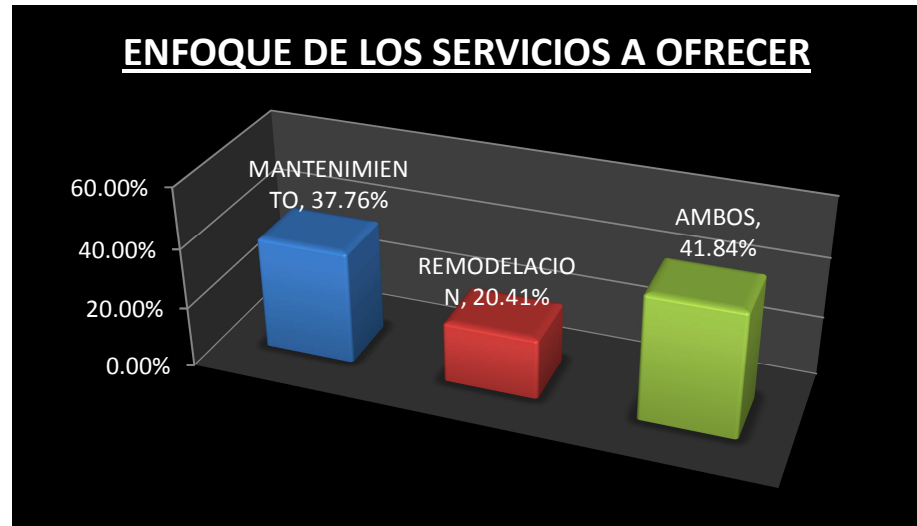
mantenimiento y remodelación, esta cifra corresponde al 92,45% de las 404.139 viviendas existentes en el área antes mencionada aproximadamente.

Gráfico N° 18: Demanda del Servicio de Mantenimiento y/o Remodelación



Dentro del resultado arrojado por la encuesta formulada para determinar la demanda de los servicios de mantenimiento y/o remodelación, se llegó a determinar además cual es el nivel de requerimiento para estos servicios de manera individual y de manera conjunta como servicios complementarios, llegando a concluir que de las 373.638 viviendas que requieren de estos servicios, los propietarios de estas requieren servicios de mantenimiento en un 37,76% , los servicios de remodelación son requeridos en un 20,41% y propietarios de viviendas que requieren de estos dos servicios de manera complementaria para una vivienda son el 41,84% de la demanda existente.

Gráfico N° 19: Enfoque de los Servicios a Ofrecer por INVIERSA Cía. Ltda.



Los servicios a ofertar deben ser enfocados a ser prestados de manera conjunta, ya que los consumidores los aprecian como servicios complementarios, con una preferencia a realizar mantenimiento porque son trabajos menos costosos y complejos.

3.2 ANÁLISIS DE LA OFERTA

Determinar la oferta existente en el mercado, nos es una tarea sencilla ya que se debe analizar las prestaciones de servicios que ofertan las empresas y personas naturales que prestan estos servicios, y se complica mucho más en un sector donde la mayoría de prestadores del servicio son albañiles o maestros de la construcción que trabajan generalmente de manera informal, sin declarar ni llevar control de su facturación que en

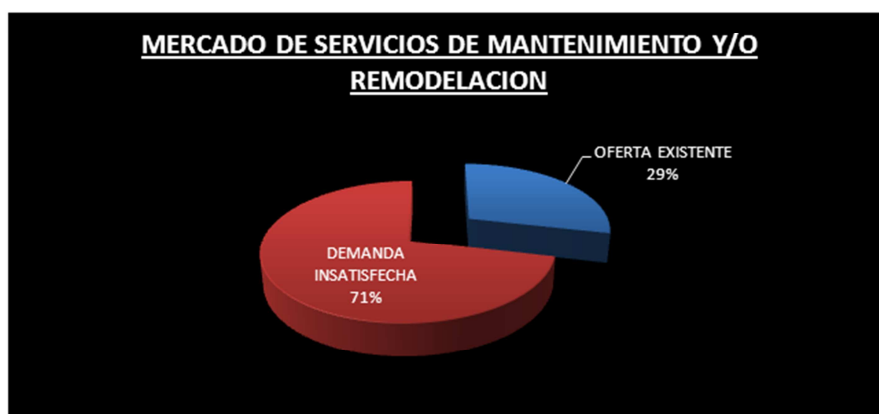
su mayoría no va ni acompañada de un comprobante de venta y se trata más bien de trabajos ocasionales.

Tener una idea de cuánto es el mercado que se está atendiendo por parte de los prestadores de estos servicios, hemos recopilado a través de la encuesta información de demandantes de servicios, que han tenido algún tipo de experiencia o han contratado este tipo de servicios, bajo estos parámetros hemos determinado que la oferta existente actualmente es del 28,57%, como observaremos en el siguiente análisis.

Gráfico N° 20: Mercado de Servicios de Mantenimiento y/o Remodelación

DETERMINACION DE LA OFERTA DE SERVICIOS DE MANTENIMIENTO Y/O REMODELACION EN EL MERCADO

UTILIZA SERVICIOS	FRECUENCIA ABSOLUTA	DETERMINACION	FRECUENCIA RELATIVA
SI	28	OFERTA EXISTENTE	28.57%
NO	70	DEMANDA INSATISFECHA	71.43%
DEMANDA EXISTENTE	98		100.00%



La demanda insatisfecha fue medida en base a la demanda y oferta existente en el mercado analizado, determinando que la demanda insatisfecha corresponde al 71% de la demanda total.

3.2.1 Análisis de la competencia

Saber cuáles son nuestros competidores, principalmente los más importantes, y conocer sobre de ellos, resulta estratégico para un negocio, ya que así estaremos claros en qué condiciones entra a competir.

Debemos estar claros que la competencia en un mercado no es mala, siempre y cuando esta no sea desleal, la competencia justas condiciones más bien nos permite buscar ser mejores en cualquier actividad y buscar continuamente la eficiencia y eficacia en cualquier negocio.

3.2.1.1 Descripción de oferentes (competencia)

Una vez determinada la oferta en el sector donde INVIERSA Cía. Ltda., prestará sus servicios, es prudente conocer cuáles son los principales autores en la prestación de estos servicios, y así contra quien estamos compitiendo en el mercado. Es así que con este propósito dentro de la encuesta formulada, se ha intentado reconocer cuales son estos autores, llegando a determinar que la competencia principalmente viene de un sector informal, que muchas veces no tiene la concepción real de negocio y presta estos servicios ocasionalmente con el propósito de ganar un dinero extra para satisfacer necesidades diarias.

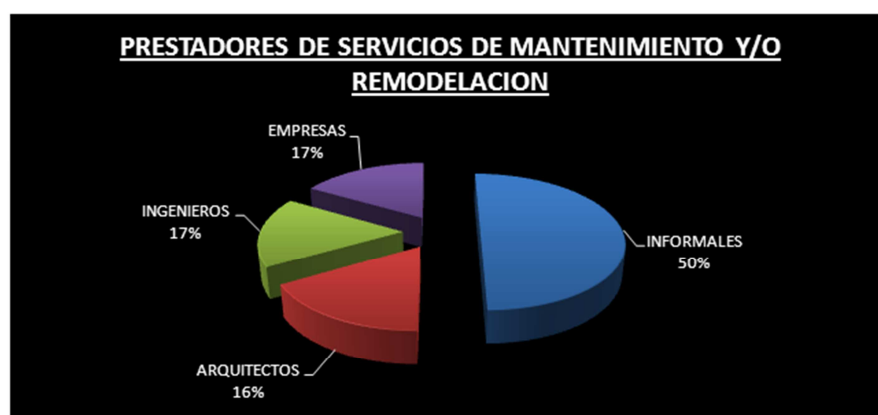
Otros de estos prestadores son profesionales que ejercen estas actividades como personas naturales, y deben llevar un control de su facturación, siendo contratados generalmente para obras un poco más grandes y que comprometan un mayor presupuesto.

Pero sin duda los competidores directos para INVIERSA Cía. Ltda., son las empresas que ofertan servicios de mantenimiento y remodelación, que si bien no se han encontrado empresas maduras que ofrezcan estos servicios, son empresas ya constituidas en el mercado.

Gráfico N° 21: Prestadores de Servicios de Mantenimiento y/o Remodelación.

ANALISIS DE OFERTANTES (COMPETENCIA)

PRESTADORES	FRECUENCIA ABSOLUTA	PRESTADORES	FRECUENCIA RELATIVA
ALBAÑILES O MAESTROS	9	INFORMALES	50.00%
ARQUITECTOS	3	ARQUITECTOS	16.67%
INGENIEROS	3	INGENIEROS	16.67%
EMPRESAS	3	EMPRESAS	16.67%
DEMANDA EXISTENTE	18		100.00%



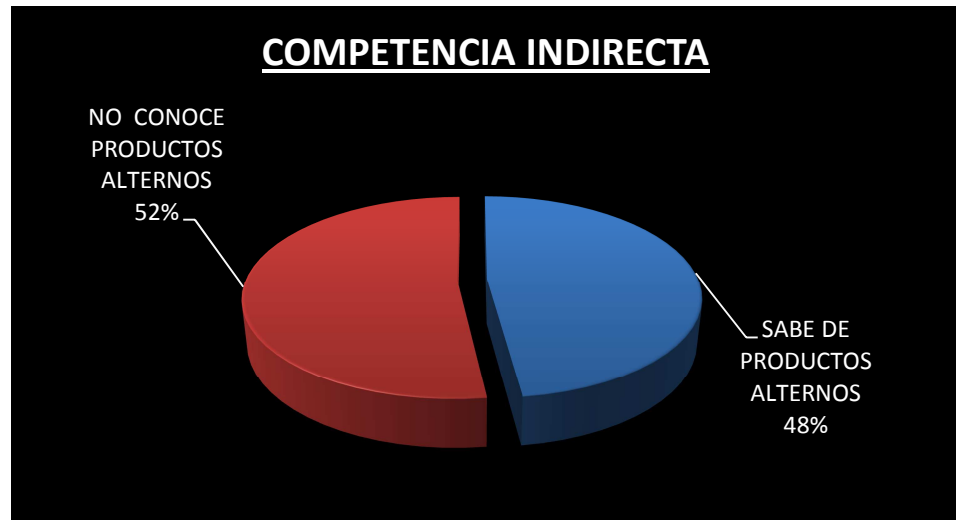
Entre las principales compañías, dedicadas a ofertar servicios de mantenimiento y/o remodelación, hemos podido encontrar:

- Ark Ingeniería y Construcción
- Max Serv Mantenimiento
- Servicios R & R
- Grupo Map
- Grupo Repcon
- Absolute Clean
- Ademca
- Clean Matec
- TC Construcciones

3.2.1.2 Competencia Indirecta

La existencia en el mercado de productos sintéticos, de fácil aplicación o fáciles de instalar que pueden ser manipulados por personal no especializado o de manera doméstica, constituyen la principal competencia indirecta para los servicios que ofertara INVIERSA Cía. Ltda., ya que al existir un mayor número de personas, que realicen sus labores de mantenimiento y/o remodelación debido a la facilidad que ofrecen los adelantos en materiales de construcción y prefabricados, restan terreno a los proveedores de servicios.

Gráfico N° 22: Competencia Indirecta de Productos de Fácil Aplicación o Instalación



Se observa que alrededor de un 48% conoce o sabe de productos de fácil aplicación o fáciles de instalar, y tiene algún familiar que realice los trabajos en caso, lo que significa un potencial competidor para el giro del negocio propuesto.

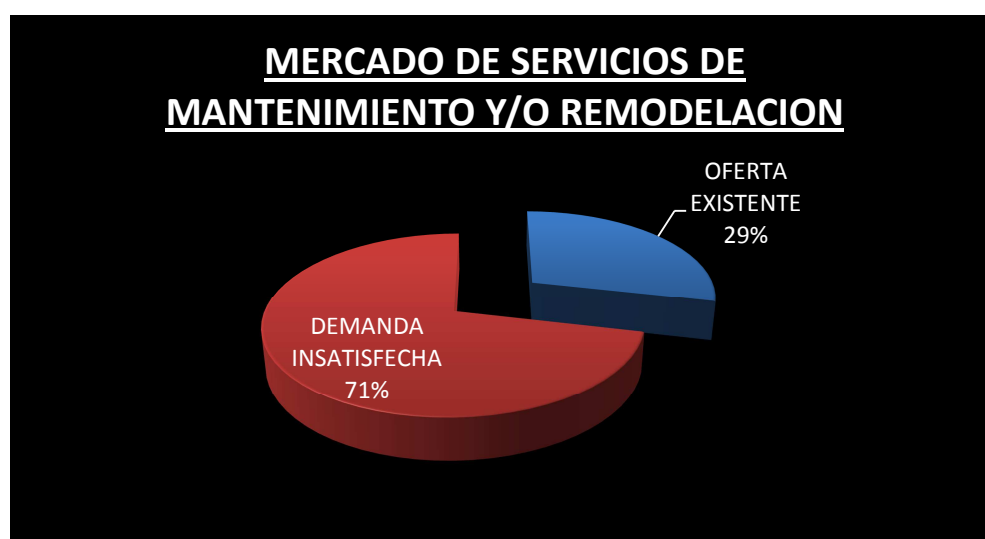
3.3 DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA

3.3.1 Cálculo de la demanda insatisfecha

Una vez habiendo analizado tanto la demanda y oferta en el mercado de servicios de mantenimiento y/o remodelación, y teniendo cifras de cómo se encuentra este mercado, debemos analizar cuál es la demanda insatisfecha, que no es más que la parte demandante de estos servicios en el mercado que no está siendo atendida por

los ofertantes actuales y que constituye una oportunidad de negocio para cualquiera que desee desarrollar un negocio prestando estos servicios.

Gráfico N° 23: Mercado de Servicios de Mantenimiento y/o Remodelación



Como podemos apreciar en el gráfico, existe una demanda insatisfecha en el mercado de alrededor del 71,43%, si la demanda aproximada total del mercado que vamos atender en la ciudad de Quito y sus Valles es de alrededor de 373.638 viviendas que requieren de estos servicios y existe una oferta del 28,57% equivalente a 106.754 viviendas que cuentan regularmente con prestadores para estos servicios, el número de viviendas que podría estar requiriendo servicios de mantenimiento y/o remodelación y que no está siendo atendido actualmente es de aproximadamente 266.884 viviendas.

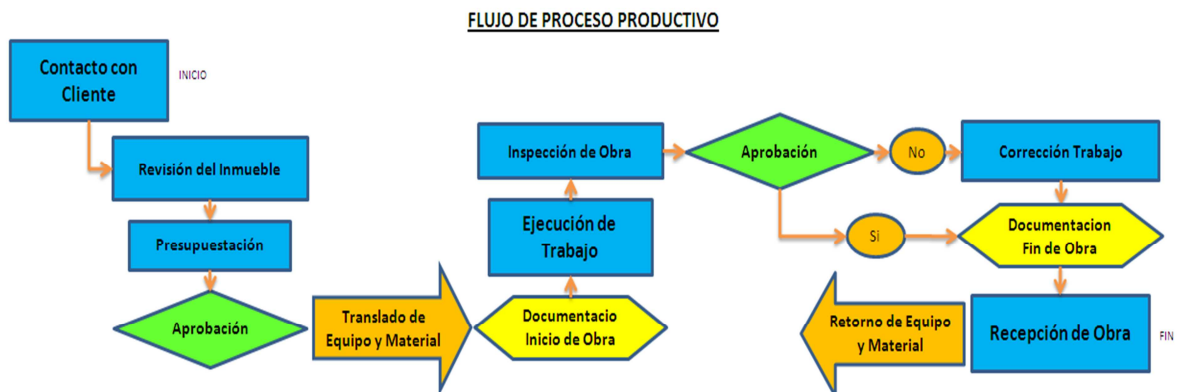
Para una empresa que inicia sus actividades, el ingresar a un mercado donde existe demanda insatisfecha que no esta siendo atendida, y no existe una pelea constante por parte de los prestadores, facilitara la penetración y constituirá una mayor oportunidad.

4. SITUACION TECNICA ADMINISTRATIVA Y LEGAL

4.1 FLUJO DE PROCESOS

Determinar un flujo de procesos, es detallar de manera general, cual es el procedimiento a seguir para alcanzar un objetivo específico, en el caso de INVIERSA Cía. Ltda., se resumirá el procedimiento a realizar para la prestación de los servicios de Mantenimiento y/o Remodelación anteriormente definidos.

Gráfico N° 24: Diagrama de Flujo de Procesos



4.1.1 Procesos Productivos

Para realizar los trabajos, que ofertara la empresa, es importante establecer procedimientos, los cuales guiarán las actividades habituales del negocio al momento de ejecución de una obra, y servirán además como un indicador de que los trabajos se realizarán de manera correcta, de acuerdo a lo esperado por la empresa.

Contacto con el Cliente.- Empieza con la oferta de nuestros servicios a través de cualquiera de los canales de promoción que fueron establecidos para este fin y la interacción con el cliente llegando a coordinar una visita y definiendo el tipo de trabajo a realizar.

Revisión del Inmueble.- Se realiza una breve inspección del estado de la vivienda, prestando especial interés a aquellas áreas del inmueble donde se realizara el trabajo y se recolectan los datos necesarios para el siguiente paso, la presupuestación, datos como: medición de áreas a tratar, gustos y preferencias del cliente así como trabajos complementarios que lleguen a requerirse de acuerdo al estado de la construcción, etc.

Presupuestación.- Una vez habiendo verificado el estado del inmueble, y teniendo una idea más clara de los trabajos a ejecutarse, la parte técnica, en este caso el Ingeniero Civil, determinara la cantidad y tipo de trabajos a realizarse, con la finalidad de costear el servicio y así poder determinar el precio del trabajo a realizarse, adicionalmente se deberá asesorar al cliente sobre los trabajos a

realizarse tratando de ofertar además trabajos adicionales que tengan coherencia con la obra principal y que contribuyan a resaltar la estética de la obra.

Aprobación.- En caso de tener una respuesta positiva por parte del cliente, teniendo ya establecido el precio del servicio, se procederá a negociar con el cliente y posteriormente a pactar la forma de pago y solicitar los materiales necesarios para la obra iniciando así la logística para el trabajo.

Traslado de Equipo y Materiales.- Se debe tener presente que el éxito o fracaso de cada trabajo, vendrá dado con la optimización correcta de los recursos, alcanzando con esto una reducción en los costos, para esto hay que tener muy en cuenta que la logística y coordinación del trabajo juega un papel muy importante.

Documentación Inicio de la Obra.- La documentación del estado inicial de la obra, nos proveerá de evidencia como una garantía para la compañía ya que evidencia el estado de cómo se tomó la construcción, antes de que se inicien los trabajos. Un pequeño informe debidamente firmado, y acompañado de fotografías digitales garantizará evidencia de que el cliente estaba consciente del estado inicial del inmueble, útil en caso de posibles inconvenientes.

Ejecución de Trabajos.- Constituye la parte medular del servicio a prestar, para el cual una vez armada una buena logística se procede con los trabajos planeados y pactados con el cliente previamente.

Inspección de Obra.- Una vez concluidos los trabajos coordinados, se procede con la supervisión de todas y cada una de las obras, tratando de cuidar detalles y la calidad del trabajo realizado. En caso de ser aprobado el trabajo realizado, se procede a documentar el trabajo final, de no ser aprobado por parte del supervisor, se procede a una corrección de los trabajos y una re inspección del trabajo.

Documentación de Final de Obra.- Como se mencionó anteriormente en caso de que el trabajo sea aprobado, se procede a documentar los trabajos realizados, mediante un pequeño informe y fotografías digitales, donde con la constancia de satisfacción del cliente se deja evidencia física de la conformidad del trabajo y servirán de garantía en caso de cualquier posible inconveniente futuro. Estas documentaciones del trabajo, tanto de la fase inicial como de la final, serán también materiales útiles para la promoción de los servicios ofertados.

Recepción de la Obra.- Una vez emitido el informe favorable de la obra, y habiendo documentado el resultado del trabajo, se realiza la recepción oficial de la obra, firmando un contrato de finalización de los trabajos.

4.1.2 Procesos de Apoyo

No podemos ignorar que en el día a día del negocio, existirán trabajos no comunes o personalizados dependiendo las necesidades particulares de uno u otro cliente, situaciones en las cuales deberá intervenir la supervisión técnica del ingeniero civil, el cual de acuerdo a su juicio profesional guiara a los obreros para la

ejecución más apropiada del trabajo, y tratando de que sean excepciones y no recurrentes, se establece procedimientos a seguir de acuerdo a cada caso atípico en particular considerando naturalmente el posible incremento en los costos.

4.2 RECURSOS HUMANOS

Dentro de cualquier organización, uno de los recursos más importantes es el Recurso Humano, ya que si se cuenta con las herramientas necesarias, el éxito o fracaso de una organización dependerá del factor humano.

Para poder contar con personal de buen nivel, debe tenerse en cuenta dos factores muy importantes como son; el económico (objetivo principal por el cual una persona busca un trabajo), así como el factor ambiental (donde los colaboradores desarrollaran sus labores).

Ofrecer sueldos justos, estabilidad laboral, ambiente cómodo de trabajo y oportunidades de superación profesional, son fortalezas perceptibles y útiles al momento de reclutar personal, ya que llaman la atención de cualquier trabajador al momento de optar por uno u otro trabajo.

4.2.1 Personal Requerido

Para los trabajos que realizara INVIERSA Cía. Ltda., se requerirá de personal administrativo, de ventas y técnico. Para lo cual hemos determinado:

Personal Administrativo.- Compuesto por el Gerente General, cabeza de la organización el cual responderá frente a la junta de accionistas por la administración del negocio, un Jefe Administrativo / Financiero, encargado del manejo de los recursos de la empresa y el cumplimiento legal frente a las entidades de control, teniendo a su cargo un Contador quien le reportará la contabilidad de la empresa y se encargará de proveer de información precisa y oportuna que sirvan como herramienta para la toma de decisiones, así como el reporte de estados financieros y obligaciones al Servicio de Rentas Internas, existirá además una Recepcionista / Secretaria, encargada de recibir y enviar documentación, la atención telefónica y asistirá tanto al Jefe Administrativo / Financiero como al Gerente General.

Personal Comercial.- Conformado por un Jefe Comercial, encargado de las labores de Mercadotecnia y llevar a cabo las estrategias necesarias para hacer conocer la empresa y los servicios que oferta la misma, cuyo objetivo principal es el conseguir clientela y hacer crecer la cartera de cliente de la empresa de acuerdo a los objetivos planteados por la empresa, para lo cual tendrá a su cargo un Asesor Comercial encargado principalmente de buscar clientes y deberá cumplir el presupuesto de ventas planteado.

Personal Técnico.- Parte medular de las operaciones de la empresa, el mismo que estará encabezado por un Ingeniero Civil profesional responsable de que se ejecuten los trabajos y que se realicen con calidad en los tiempos planificados, estará encargado además del asesoramiento técnico a los clientes, tendrá a su cargo dos Obreros experimentados, que conozca de la mayoría de oficios relacionados a la

construcción, y deberá tener conocimientos de albañilería, electricidad, plomería, pintura y cerrajería, para poder afrontar los diversos requerimientos de los servicios a ofrecer.

Apegados a la realidad, sabemos que en un principio, no se va a poder contar con especialistas para cada área de la construcción, y esto no será posible por lo menos hasta hacer sustentable al negocio, por lo que se tratará de suplir esta deficiencia con el asesoramiento y supervisión técnica de un Ingeniero Civil profesional, mismo que si bien no será requerido a tiempo completo en obra, deberá estar presente por lo menos en el inicio como al final de las obras, ya que como mencionamos anteriormente juega un rol muy importante para cumplir con la promesa de calidad vendida al cliente.

4.2.2 Sueldos y Salarios

Establecer sueldos y salarios justos es una tarea compleja, ya que dependerá de algunos factores tanto extrínsecos como intrínsecos, factores como son las leyes vigentes, el mercado donde se participa y la economía del país donde ejerce sus actividades la empresa, así como las labores asignadas a cumplir por cada colaborador, y principalmente las posibilidades que tenga la empresa.

Es necesario tener claro la diferencia entre sueldos y salarios, términos que muchas veces se los confunde como iguales, pero que en realidad describen dos tipos de sistemas de contratación a continuación explicados:

El sueldo consiste en un pago constante con que carga el empleador por los servicios o mano de obra de un empleado. El sistema fija una cantidad determinada de dinero, a cambio de llevar a cabo un trabajo dentro del marco de un espacio temporal igualmente fijo.

Por otro lado, el salario compensa a los trabajadores específicamente por unidad de tiempo, unidad de trabajo o ambas cosas a la vez. Esta forma de retribución paga exclusivamente por trabajo terminado o jornada temporal completada.²⁰

La empresa INVIERSA Cía. Ltda., busca contribuir con la economía del país a través la generación de empleo, y tratando de contar con colaboradores de calidad, a determinado los siguientes sueldos considerados en el presupuesto de la empresa.

Cuadro N° 9: Presupuesto de Sueldos

ROL DE PAGOS						
Cargo	Sueldo Mensual	13º	14º	Vacaciones	15,00%	11,15%
					Jubilacion Patronal	Aporte Patronal
1 Gerente General	\$ 1.000,00	\$ 83,33	\$ 24,33	\$ 41,67	\$ 150,00	\$ 111,50
2 Jefe Administrativo / Financiero	\$ 500,00	\$ 41,67	\$ 24,33	\$ 20,83	\$ 75,00	\$ 55,75
3 Contadora	\$ 350,00	\$ 29,17	\$ 24,33	\$ 14,58	\$ 52,50	\$ 39,03
4 Recepcionista / Secretaria	\$ 292,00	\$ 24,33	\$ 24,33	\$ 12,17	\$ 43,80	\$ 32,56
5 Jefe Técnico / Comercial	\$ 500,00	\$ 41,67	\$ 24,33	\$ 20,83	\$ 75,00	\$ 55,75
6 Asesor Comercial	\$ 300,00	\$ 25,00	\$ 24,33	\$ 12,50	\$ 45,00	\$ 33,45
7 Obrero 1	\$ 292,00	\$ 24,33	\$ 24,33	\$ 12,17	\$ 43,80	\$ 32,56
8 Obrero 2	\$ 292,00	\$ 24,33	\$ 24,33	\$ 12,17	\$ 43,80	\$ 32,56
9 Obrero 3	\$ 292,00	\$ 24,33	\$ 24,33	\$ 12,17	\$ 43,80	\$ 32,56
10 Obrero 4	\$ 292,00	\$ 24,33	\$ 24,33	\$ 12,17	\$ 43,80	\$ 32,56
TOTAL MENSUAL	\$ 4.110,00	\$ 342,50	\$ 243,33	\$ 171,25	\$ 616,50	\$ 458,27

El presupuesto de sueldos, fue establecido en base a las normativas vigentes del país y cumpliendo con todos lo beneficios que debe pagarse a los trabajadores de una organización.

²⁰ <http://economiapais.com/2010/11/01/diferencias-entre-sueldo-y-salario/>

4.3 ORGANIGRAMA

El organigrama es la representación gráfica de la estructura de una empresa u organización, donde se identifican las “relaciones jerárquicas existentes entre los departamentos, unidades de negocio o personas” (MIS RESPUESTAS.COM, 2005, 1) que integran las mismas.

4.3.1 Estructura

Es importante establecer niveles jerárquicos para las diferentes áreas de una empresa, y esta información debe ser compartida a todos los miembros de la organización, ya que permite conocer a quien responde cada uno de los colaboradores miembros de la organización y como deberán fluir las estrategias y planes puestos en marcha.

Gráfico N° 25: Organigrama de la Empresa INVIERSA Cía. Ltda.

La empresa INVIERSA Cía. Ltda., está pensada como una empresa familiar, que se constituirá en la ciudad de Quito, como una compañía de responsabilidad limitada.

Generalidades.- La Compañía de Responsabilidad Limitada, es la que se constituye con un mínimo de dos personas, y máximo quince personas. En ésta especie de compañías sus socios responden únicamente por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales, y hacen el comercio bajo su razón social o nombre de la empresa acompañado siempre de una expresión peculiar para que no se pueda confundir con otra compañía, este tipo de compañías demanda los siguientes requisitos:

- **El nombre.-** En esta clase de compañías puede consistir en una razón social, una denominación objetiva o de fantasía y deberá ser aprobado por la Superintendencia de Compañías.
- **Solicitud de aprobación.-** La presentación al Superintendente de Compañías, se la hará con tres copias certificadas de la escritura de constitución de la compañía, adjuntando la solicitud correspondiente, la misma que tiene que ser elaborada por un abogado, pidiendo la aprobación del contrato constitutivo.
- **Números mínimo y máximo de socios.-** La compañía se constituirá con dos socios, como mínimo y con un máximo de quince, y si durante su existencia jurídica llegare a exceder este número deberá transformarse en otra clase de compañía o deberá disolverse. Cabe señalar que ésta especie de compañías no puede subsistir con un solo socio.
- **Capital mínimo.-** El capital mínimo con que ha de constituirse la compañía de Responsabilidad Limitada, es de cuatrocientos dólares. El capital deberá suscribirse íntegramente y pagarse al menos en el 50% del valor nominal de cada participación y su saldo deberá cancelarse en un plazo no mayor a doce meses. Las aportaciones pueden consistir en numerario (dinero) o en especies (bienes) muebles o inmuebles e intangibles, o incluso, en dinero y especies a la vez. En cualquier caso las especies deben corresponder a la actividad o actividades que integren el objeto de la compañía. El socio que ingrese con bienes, hará constar en la escritura de constitución, el bien, su valor, la transferencia de dominio a favor de la compañía, y dichos bienes serán avaluados por los socios o por los peritos.²¹

“Cuando el objeto social de una compañía comprenda más de una finalidad, le corresponderá a la Superintendencia de Compañías establecer su afiliación de acuerdo a la primera actividad empresarial que aparezca en el mismo.” (SANCHEZ, 2008, 1)

²¹ http://www.supercias.gob.ec/visorPDF.php?url=bd_supercias/descargas/ss/instructivo_soc.pdf

Constitución de la Compañía.- INVIERSA Cía. Ltda., esta propuesta como una empresa cuya actividad es la prestación de servicios de mantenimiento y remodelación para viviendas.

Esta empresa se constituirá como una compañía limitada, integrada por tres socios, y al ser una empresa familiar, estará administrada por los mismos socios. Siendo designado como representante legal (Gerente General), el Sr. Guillermo Vinicio Herrera Baño.

Los socios realizarán aportes económicos para la constitución de la compañía (ver cuadro 4-1), estos aportes serán denominados como capital suscrito y capital pagado.

Cuadro N° 10: Integración Del Capital Social

INVIERSA CIA. LTDA.

Nº	SOCIOS	CAPITAL SUSCRITO	CAPITAL PAGADO	PORCENTAJE
1	Vinicio Ramón Herrera Salazar	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	33.34%
2	Verónica Vanessa Herrera Baño	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	33.33%
3	Guillermo Vinicio Herrera Baño	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	33.33%
	TOTAL	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00	100.00%

El socio Vinicio Ramón Herrera Salazar aportará con \$. 5.000 en efectivo.

La socia Verónica Vanessa Herrera Baño aportará con \$. 5.000 en efectivo.

El socio Guillermo Vinicio Herrera Baño aportará con \$. 5.000 en efectivo.

4.1.1 Descripción de Puestos

Dentro de nuestro organigrama vamos a determinar cada uno de los puestos que se asignarán en cada área, y estos son:

Junta General de Socios.- Será el órgano supremo de la compañía la cual resolverá todos los asuntos relacionados con el negocio, tomando decisiones que permitan el correcto funcionamiento del mismo; la Junta estará conformada por los tres socios antes mencionados.

Presidente.- El Presidente de la Junta General de Socios será el Sr. Vinicio Ramón Herrera Salazar, quien tendrá las siguientes funciones:

Son deberes y atribuciones del Presidente de la compañía:

- a) Vigilar la marcha general de la compañía y el desempeño de las funciones de los servidores de la misma e informar de estos particulares a la junta general de socios;
- b) Convocar y presidir las sesiones de junta general de socios y suscribir las actas;
- c) Velar por el cumplimiento de los objetivos de la compañía y por la aplicación de las políticas de la entidad;
- d) Reemplazar al Gerente General, por falta o ausencia temporal o definitiva, con todas las atribuciones conservando las propias, mientras dure la ausencia o hasta que la junta general de socios designe al sucesor y se haya inscrito su nombramiento, y aunque no se le hubiere encargado por escrito;
- e) Firmar el nombramiento del Gerente General y conferir certificaciones sobre el mismo;

- f) Actuar conjuntamente con el Gerente General en la toma de decisiones trascendentales de la empresa, como inversiones, adquisiciones y negocios que superen la cuantía que señale la junta general de socios;
- g) Designar a los empleados de la compañía conjuntamente con el Gerente General;
- h) Las demás que le señale la Ley de compañías, el Estatuto y Reglamento de la compañía; y, la junta general de socios.²²

Gerente General.- El Gerente General de la empresa será el Sr. Guillermo Herrera, quien tendrá las siguientes funciones:

- a) Representar legalmente a la compañía, en forma judicial y extrajudicial.
- b) Conducir la gestión de los negocios sociales y la marcha administrativa de la compañía.
- c) Dirigir la gestión económico-financiera de la compañía.
- d) Gestionar, planificar, coordinar, poner en marcha y cumplir las actividades de la compañía.
- e) Realizar pagos por concepto de gastos administrativos de la compañía.
- f) Realizar inversiones, adquisiciones y negocios, sin necesidad de firma conjunta con el Presidente, hasta la cuantía que fije la junta general de socios
- g) Suscribir el nombramiento del Presidente y conferir copias y certificaciones sobre el mismo.
- h) Inscribir su nombramiento con la razón de su aceptación en el Registro Mercantil.
- i) Inscribir su nombramiento con la razón de su aceptación en el Registro Mercantil

²² <http://www.cazamley.com/compa%C3%B1%C3%ADas/minuta-de-constituci%C3%B3n-de-una-compa%C3%B1%C3%ADa-de-responsabilidad-limitada/>

- j) Llevar los libros de actas y expedientes de cada sesión de junta
- k) Manejar las cuentas bancarias de la compañía según sus atribuciones
- l) Presentar a la junta general de socios un informe, el balance y la cuenta de pérdidas y ganancias, así como la fórmula de distribución de beneficios según la Ley, dentro de los sesenta días siguientes al cierre del ejercicio económico
- m) Cumplir y hacer cumplir las resoluciones de la junta general de socios
- n) Designar a los empleados de la compañía conjuntamente con el Presidente
- o) Subrogar al Presidente en su falta o ausencia o cuando tuviere impedimento temporal o definitivo
- p) Ejercer y cumplir las demás atribuciones, deberes y responsabilidades que establece la Ley; el presente Estatuto y Reglamentos de la Compañía, y las que señale la junta general de socios²³

Departamento Administrativo / Financiero:

Jefe Administrativo / Financiero.- Es el encargado del Departamento Administrativo Financiero, y deberá cumplir las siguientes funciones:

- La previsión de recursos necesarios para que el resto de departamentos puedan ejecutar sus actividades.
- Será la persona responsable de las adquisiciones para la empresa.
- Estará encargado de hacer cumplir las normativas legales y será el encargado de reportar a los diferentes organismos de control (excepto SRI).
- Es el responsable de manejar las finanzas de la empresa con el propósito de generar la mayor rentabilidad posible.
- Se encargará de buscar fuentes de financiamiento óptimas en caso de requerirse fondos adicionales
- Será el encargado del manejo del Recurso Humano de la empresa.²⁴

²³ Ibídem, p 2

²⁴ Ibídem, p 5

Contador.- Será la persona encargada de llevar la contabilidad de la empresa, tendrá que registrar todas y cada una de las transacciones comerciales realizadas en el ejercicio económico, de manera precisa y oportuna con el fin de proveer a la Jefatura Financiera de una herramienta indispensable para la toma de decisiones, además de reportar y cumplir las obligaciones con el Servicio de Rentas Internas.

Recepcionista / Secretaria.- Sus funciones serían las de atender y direccionar las llamadas telefónicas y mails, así como la atención de bienvenida a clientes brindando una atención primaria con el fin de direccionarlos, se encargara de recibir y enviar documentación y adicionalmente asistirá en lo posible a la Gerencia General. Este puesto estará a cargo de la Jefatura Administrativa / Financiera.

Departamento Técnico / Comercial:

Supervisor Técnico / Comercial.- Es el área medular de las operaciones de la empresa como se mencionó anteriormente, la supervisión técnica estará encargada de la planificación y ejecución de los trabajos con calidad y agilidad, haciendo cumplir con la promesa de profesionalismo y garantía que oferta la compañía, asesorara de manera técnica al cliente, realizara los planos o bocetos en caso de requerirse, establecerá y será el responsable de cumplir con cronogramas de trabajo, se encargará además de los informes y documentación de obra, teniendo a cargo un asesor comercial y cuatro obreros experimentados, tendrá a su cargo además el vehículo de la empresa.

Asesor Comercial.- Será la persona encargada de cumplir con el presupuesto de ventas asignado por la Jefatura del área, de acuerdo al plan estratégico de la organización, deberá conocer a detalle los servicios que oferta la empresa ya que será la primera cara hacia el cliente y deberá asesorar en una primera instancia al cliente, además de ser el vínculo con la parte técnica, estará encargado además del cobro.

Obreros.- Se tiene previsto contratar cuatro obreros experimentados los cuales conozcan de la mayoría de oficios de la construcción y serán los encargados de realizar los trabajos establecidos por el supervisor del área a quien reportaran de manera directa, serán los responsables de los trabajos que realicen.

Ocasionalmente y dependiendo del tipo trabajo que haya que realizar, la empresa deberá recurrir a los servicios de maestros especializados en las diversas áreas que comprende el servicio, a través de contratación por obras.

4.2 BASE LEGAL

4.2.1 Normativas Vigentes en el Ecuador

Dentro de nuestro proyecto es fundamental establecer las normas que se rigen dentro de nuestro país para las construcciones, cabe recalcar que la nueva Norma Ecuatoriana de la construcción (NEC-11) se elaboró con el propósito de ajustarse a la realidad de nuestro país pero aún no está puesta en marcha y se espera que en un

futuro sea aplicada, sin embargo en la actualidad estamos regidos por normas internacionales que de alguna manera regulan la industria de la construcción.

El proyecto se basará en las actuales normativas las cuales son:

- **Código Ecuatoriano de la Construcción (CEC)**

“Este Código establece disposiciones y requisitos para diseño seguro y estable, métodos de construcción y eficiencia de materiales en edificios, regulaciones para mantenimiento de equipos, uso y ocupación de toda clase de edificios y locales”. (CÓDIGO DE LA CONSTRUCCIÓN, 2002, 1)

- **Norma Ecuatoriana de la Construcción NS-11 (Nueva)**

Está diseñada para adaptarse a las necesidades que tiene el país sobre todo en la parte sísmica; permite identificar las zonas que tienen más riesgo y que podrían ser contrarrestadas con nuevas normas de construcción.

Esta desarrollada para una futura aplicación dentro del territorio ecuatoriano y será obligatorio su cumplimiento.

Además del tratamiento sísmico abarca requisitos de diseño, materiales y seguridad.

- **Reglamento Colombiano de Construcción Sismo Resistente (NSR-10)**

Este reglamento comprende normativas de construcciones sismoresistentes, que son aplicables en Colombia y que se toman como ejemplo para la aplicación dentro de nuestro territorio.

- **Código de Edificación Sustentable EEUU**

“Esta valiosa herramienta, en más reciente versión, permite conocer bajo que normas técnicas se construye en Estados Unidos con un concepto de sustentabilidad”. (CÁMARA DE LA CONSTRUCCIÓN DE QUITO, 2012, 1)

- **Manual Técnico Ordenamiento Redes LMU40**

Este manual técnico regula las instalaciones eléctricas, infraestructura y redes de conectividad que se adaptarán a las construcciones.

- **Norma Española (Durabilidad del hormigón y de las armaduras)**

Mediante la Norma Española se pretende que las construcciones sean más durables, es decir más resistentes frente a factores muy comunes como son: la humedad, la resistividad del hormigón, la disponibilidad de oxígeno, la temperatura, etc., los cuales afectan directamente a la infraestructura de hormigón armado.

Cada norma, reglamento o código trata de dar un parámetro para que una construcción tenga la resistencia adecuada frente a fenómenos naturales, cumpla con los requisitos que cada distrito tenga , y sobre todo que cumpla con la seguridad necesaria para el buen vivir.

4.2.2 Mandatos Municipales

El servicio que la empresa INVIERSA Cía. Ltda., brindará a su mercado, estará contemplado a más de las normas internacionales, de las normas que cada distrito tenga; en este caso tendremos las disposiciones y ordenanzas municipales de la ciudad de Quito.

Normativa vigente para la Construcción Distrito Metropolitano de Quito (DMQ)

Esta Normativa contempla las siguientes ordenanzas:

- **ORDM-0106 Edificabilidad – Incremento número de pisos**

Se refiere al incremento del número de pisos sobre lo ya establecido en el Plan de Uso y Ocupación del Suelo.

- **ORDM-0156 Licencias Urbanísticas**

Se refiere al otorgamiento de licencias que el Distrito Metropolitano de Quito entrega y tiene derecho de habilitar, edificar o utilizar el espacio público.

- **ORDM-0171 Plan Metropolitano de Ordenamiento PMOT**

Procura el mejoramiento de la calidad de vida de la población, la sustentabilidad del patrimonio natural, la regulación y gestión del desarrollo urbano y rural, el mejoramiento de la movilidad, conectividad y accesibilidad, la dotación de equipamientos y servicio y mejoramiento del espacio público y áreas verdes²⁵

- **ORDM-0172 Régimen Administrativo del Suelo.**

Establece la ordenación, ocupación, habilitación, transformación y control del uso del suelo.

²⁵ http://www.camaraconstruccionquito.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=1723&Itemid=135&lang=es

4.3 ENTIDADES O INSTITUCIONES RELACIONADAS

4.3.1 Entidades Reguladoras

Dentro de un proyecto se debe tomar en cuenta los procesos, trámites y obligaciones que se deben realizar para poder operar como empresa; para esto existen entidades que regulan tales actividades sean financieras, administrativas y operacionales.

Los trámites previos para la realización de este proyecto serán:

Bancarios:

- **Préstamos.-** La aplicación del crédito bancario para cubrir la inversión inicial, se realizará con el Banco Internacional, siendo su tasa de interés anual del 11.83%.
- **Aportaciones socios.-** Son aportes tanto en dinero como en bienes que cada socio entrega para la constitución de la empresa.
- **Capital.-** La conformación del capital está integrado por las aportaciones de los socios, las cuales están detalladas en Generalidades de la Empresa.

Superintendencia de Compañías:

La Superintendencia de Compañías es una institución que controla y vigila las actividades de las organizaciones empresariales por lo que es obligatorio el registro de la empresa.

Los pasos para el registro están detallados en el Anexo 1.

Municipio de Quito

Para poder establecer la compañía dentro del Distrito Metropolitano de Quito debemos cumplir con las ordenanzas municipales entre ellas están:

▪ Patente

La patente es un registro laboral obligatorio para todos los profesionales que trabajan como independientes -sin relación de dependencia con un empleador- y que según la Ordenanza 135 (2004) deben cancelar un rubro al Municipio de Quito, como requisito previo para obtener en Registro Único de Contribuyentes (RUC).

Las personas naturales y jurídicas obligadas a llevar contabilidad que POR PRIMERA VEZ declaran y pagan Patente Municipal y 1.5 x 1.000 deberán realizar este trámite únicamente en las ventanillas de las administraciones zonales municipales y balcones de servicios municipales, con los siguientes requisitos.²⁶

- Formulario de inscripción de Patente Municipal debidamente llenado (especie valorada en 0.20 centavos a ser adquirida en cualquier administración zonal municipal).
- Copia de la cédula de identidad del representante legal

²⁶ <http://cesdecorp.org/2012/01/31/obtener-la-patente-municipal-en-quito/>

- Copia del certificado de votación de las últimas elecciones del representante legal
- Copia de la escritura protocolizada de constitución de la persona jurídica.²⁷

▪ **Permiso de Funcionamiento**

El permiso de funcionamiento se adquiere luego de pagar la Patente Municipal y que se haya hecho una inspección previa del local comercial, esta inspección es realizada por los bomberos; posteriormente se debe presentar el formulario correspondiente con los siguientes requisitos:

Para personas jurídicas:

- Copia de la cedula de identidad y papeleta de votación del representante legal de la empresa
- Copia del nombramiento del representante legal.
- Copia del último pago del impuesto de patente.
- Copia de RUC.
- ICUS (Informe de Compatibilidad de Uso de Suelos)
- Categoría 1 (bajo impacto).²⁸

▪ **Permiso de Publicidad**

Para la colocación de publicidad exterior en el local comercial de INVIERSA Cía. Ltda., será necesario sacar un permiso previo en el Municipio de Quito, y esto se lo hace mediante la presentación del formulario para publicidad exterior y

²⁷ <http://www.quito.gob.ec/servicios/declaracion-de-impuesto-de-patente.html>

²⁸ <http://www.tramitesciudadanos.gob.ec/tramite.php?cd=859>

la declaración juramentada de reglas técnicas de acuerdo a la ordenanza 330 (Anexo 2).

Servicio de Rentas Internas

El Servicio de Rentas Internas (SRI) es una entidad técnica y autónoma que tiene la responsabilidad de recaudar los tributos internos establecidos por Ley mediante la aplicación de la normativa vigente. Su finalidad es la de consolidar la cultura tributaria en el país a efectos de incrementar sostenidamente el cumplimiento voluntario de las obligaciones tributarias por parte de los contribuyentes.²⁹

Para cumplir las obligaciones tributarias es necesario adquirir el RUC.

El RUC corresponde a un número de identificación para todas las personas naturales y sociedades que realicen alguna actividad económica en el Ecuador, en forma permanente u ocasional o que sean titulares de bienes o derechos por los cuales deban pagar impuestos.³⁰

Para la obtención del RUC se debe cumplir con algunos requisitos los cuales están detallados en el Anexo 3.

²⁹ <http://www.sri.gob.ec/web/guest/67;jsessionid=D8648F99DB6309F29D531BE684102080.sriint>

³⁰ <http://www.sri.gob.ec/web/10138/92>

4.4 LEYES CONEXAS

Para poner en marcha la ejecución de este proyecto es importante estar sujetos a las leyes y reglamentos que se encuentran vigentes en nuestro país.

4.4.1 Leyes Vigentes

Nuestro proyecto estará regido por la siguiente legislación:

- Código Ecuatoriano de la Construcción (CEC)
- Norma Ecuatoriana de la Construcción NS-11 (Nueva)
- Reglamento Colombiano de Construcción Sismo Resistente (NSR-10)
- Código de Edificación Sustentable EEUU
- Manual Técnico Ordenamiento Redes LMU40
- Norma Española (Durabilidad del hormigón y de las armaduras)
- Normativa vigente para la Construcción Distrito Metropolitano de Quito (DMQ)
- Código Civil
- Ley de Régimen Tributario Interno y su Reglamento
- Ley de Equidad Tributaria
- Ley de Compañías
- Código de Trabajo
- Ley de Seguridad Social
- Normas Internacionales de Información Financiera NIIF S (por entrar en vigencia).

Para cualquier organización, el cumplimiento de las leyes vigentes es determinante para poder mantener en marcha un negocio ya que las sanciones pueden ir desde multas, hasta el cierre definitivo de la empresa.

5. ANÁLISIS FINANCIERO

Dentro de este capítulo se analizará los recursos monetarios necesarios para realizar el proyecto y como serán financiados; mediante este análisis se determinará si el proyecto es rentable o no, identificando si hay pérdidas o ganancias, bajo que volúmenes y precios.

El análisis financiero pretende dar resultados, los cuales serán de gran utilidad para la toma de decisiones frente a la intención de incurrir o no en una inversión.

Los objetivos de un análisis financiero son:

- Establecer razones e índices financieros derivados del balance general.
- Identificar la repercusión financiera que tendrá el empleo de los recursos monetarios en el proyecto seleccionado.
- Calcular las utilidades, pérdidas o ambas, que se estiman obtener en el futuro, a valores actualizados.
- Determinar la tasa de rentabilidad financiera que ha de generar el proyecto, a partir del cálculo e igualación de los ingresos con los egresos, a valores actualizados.
- Establecer una serie de igualdades numéricas que den resultados positivos o negativos respecto a la inversión de que se trate.³¹

5.1 INVERSIÓN

La mayoría de las inversiones de un proyecto, están concentradas en aquellas que deben realizarse para la puesta en marcha de dicho proyecto, aunque se debe considerar además

³¹ <http://www.monografias.com/trabajos7/anfi/anfi.shtml>

que durante la operación podría requerirse inversión adicional para remplazar activos, así como para cubrir la ampliación del nivel de operaciones.

La inversión inicial, está constituida por todos los activos fijos tangibles o intangibles necesarios para operar, así como el capital de trabajo requerido.

Las decisiones que se adoptan en el estudio técnico corresponden a una utilización que debe justificarse de diversos modos, desde el punto de vista financiero. Inicialmente se debe demostrar que los inversionistas cuentan con recursos financieros suficientes para hacer las inversiones y los gastos corrientes, que aplican la solución dada a los problemas de proceso, tamaño y localización.³²

La inversión pretende alcanzar los recursos necesarios, para tener en funcionamiento un negocio, y que en periodos posteriores se recupere lo invertido al comienzo del mismo (inversión inicial).

5.1.1 Estructura

La estructura de la inversión estará conformada por los activos tangibles, el capital de trabajo y la financiación; los cuales jugarán un rol importante dentro de la evolución del proyecto.

³² Formación y Evaluación de Proyectos, Segunda Edición, Marcial. Córdova Padilla, Bogotá DC. 2011

Cuadro N° 11: Estructura de la Inversión

INVERSIÓN INICIAL		
ACTIVOS FIJOS		\$ 17.670,00
VEHICULOS		
	COSTO	
Vehículo	\$	10.000,00
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO		
	COSTO	
Equipo de cómputo	\$	3.950,00
Muebles y Enseres	\$	1.950,00
Equipos de Oficina	\$	420,00
Maquinaria y Herramientas	\$	1.350,00
ACTIVOS DIFERIDOS		\$ -
CARGOS DIFERIDOS		
Gastos Investigación y Desarrollo	\$	-
CAPITAL DE TRABAJO INICIAL		\$ 7.000,00
CAPITAL DE TRABAJO INICIAL		
Sueldos		
Insumos de Trabajo		
Servicios Básicos		
Arriendo		
Combustible		
Mantenimiento		
Efectivo	\$	7.000,00
INVERSIÓN INICIAL TOTAL		\$ 24.670,00
	Monto	Porcentaje
CAPITAL SOCIOS	\$ 15.000,00	60,80%
CREDITOS DE TERCEROS	\$ 9.670,00	39,20%

La inversión Total está reflejada por la suma de los activos fijos y el capital de trabajo; para determinar el crédito que necesitamos para invertir en el proyecto, se debe identificar el capital social integrado por las aportaciones de los socios. En este caso vemos que el 60,80% es el capital social y la diferencia del 39,20% será el crédito a realizarse.

5.1.1.1 Activos Fijos Tangibles

Los Activos fijos tangibles son bienes de propiedad de la empresa dedicados a la producción y distribución de los productos o servicios por ellas ofrecidos. Adquiridos por un considerable tiempo y sin el propósito de venderlos.³³

Son todos los bienes físicos en los cuales se incurrirá, ya que contribuirán de una u otra manera para ejecutar las operaciones del negocio.

Cuadro N° 12: Activos Propios / Vehículo de Trabajo

VEHÍCULOS				
Ítem	Descripción	Cantidad	V. Unitario	V. Total
1	Camioneta Fiat / Año 2006	1	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00
TOTAL				\$ 10.000,00

Se debe contar con un vehículo para el transporte, ya que este servirá para la movilización del equipo de trabajo, materiales y cuadrillas de obreros.

Cuadro N° 13: Activos Fijos / Maquinaria y Herramientas

MAQUINARIA Y HERRAMIENTAS				
Ítem	Descripción	Cantidad	V. Unitario	V. Total
1	Soldadora Semi Industrial	1	\$ 280,00	\$ 280,00
2	Taladro	2	\$ 150,00	\$ 300,00
3	Moladora	2	\$ 120,00	\$ 240,00
4	Compresor de Pintura	1	\$ 150,00	\$ 150,00
5	Caja de herramientas 24 piezas	2	\$ 50,00	\$ 100,00
6	Kit para Pintura	2	\$ 40,00	\$ 80,00
7	Kit de Albañilería	2	\$ 40,00	\$ 80,00
8	Herramientas varias	4	\$ 30,00	\$ 120,00
TOTAL				\$ 1.350,00

³³ Rincón de Vago. “Activos fijos” <http://html.rincondelvago.com/activo-fijo.html>

Se contará con la maquinaria más común, requerida para realizar los trabajos necesarios de mantenimiento y/o remodelación.

Cuadro N° 14: Activos Fijos / Muebles y Enseres

MUEBLES DE OFICINA

Ítem	Descripción	Cantidad	V. Unitario	V. Total
1	Escritorio en madera con 4 cajones Tecnimueble	6	\$ 180,00	\$ 1.080,00
2	Silla secretaria base neumática con brazos plástico damasco	6	\$ 50,00	\$ 300,00
3	Sillas Censa pintadas damasco	4	\$ 40,00	\$ 160,00
4	Sillón dos asientos en cuerina	2	\$ 40,00	\$ 80,00
5	Mesa de centro base metálica y vidrio	1	\$ 35,00	\$ 35,00
6	Mesa central reunion base metálica y vidrio	1	\$ 65,00	\$ 65,00
7	Archivadores Metálicos	3	\$ 50,00	\$ 150,00
8	Mueble exhibidor en madera	1	\$ 80,00	\$ 80,00
			TOTAL	\$ 1.950,00

Las oficinas serán el espacio de trabajo de la parte administrativa de la organización y donde se podrá recibir clientes para asesoramiento o cobros.

Cuadro N° 15: Activos Fijos / Equipos de Oficina

EQUIPOS DE OFICINA

Ítem	Descripción	Cantidad	V. Unitario	V. Total
1	Teléfono PANASONIC KXTS500 Mesa	6	\$ 15,00	\$ 90,00
3	Aspiradora	1	\$ 70,00	\$ 70,00
4	Calculadoras	6	\$ 10,00	\$ 60,00
5	Wireles internet	1	\$ 200,00	\$ 200,00
			TOTAL	\$ 420,00

Se requiere contar con equipos propios de oficina, que será utilizado por la parte administrativa.

Cuadro N° 16: Activos Fijos / Equipos de Computación**EQUIPOS DE COMPUTACIÓN**

Ítem	Descripción	Cantidad	V. Unitario	V. Total
1	Computador HP: Disco 500 Gb Memoria Instalada 4 GB Incluye teclado y mouse	6	\$ 575,00	\$ 3.450,00
2	Impresora HP Desk JET 6980	2	\$ 250,00	\$ 500,00
			TOTAL	\$ 3.950,00

El equipo de computación, constituye hoy en día una herramienta indispensable en cualquier empresa ya que la ayuda de la tecnología agiliza notablemente labores que hace algunos años debían realizarse de manera manual.

5.1.1.2 Inversión Diferida

Son el conjunto de bienes no materiales de propiedad de la empresa, que al igual que los activos fijos contribuirán a las operaciones. Para el proyecto planteado no se ha considerado incurrir en inversiones diferidas porque de acuerdo a las Normas Internacionales de Información Financiera, la única inversión diferida son los gastos de investigación y desarrollo.

5.1.1.3 Capital de Trabajo Inicial

Corresponde al capital adicional necesario para que funcione la empresa, y se lo define como:

Capital de Trabajo es el conjunto de recursos económicos necesario, en forma de activos corrientes, que se requiere para la operación normal del proyecto hasta que los niveles de ingreso que genera por las ventas de sus productos cubran los gastos de operación durante el ciclo productivo para una capacidad y tamaño determinados.³⁴

Cuadro N° 17: Capital de Trabajo / Sueldos

ROL DE PAGOS						
Cargo	Sueldo Mensual	13º	14º	Vacaciones	15,00%	11,15%
					Jubilacion Patronal	Aporte Patronal
1 Gerente General	\$ 1.000,00	\$ 83,33	\$ 24,33	\$ 41,67	\$ 150,00	\$ 111,50
2 Jefe Administrativo / Financiero	\$ 500,00	\$ 41,67	\$ 24,33	\$ 20,83	\$ 75,00	\$ 55,75
3 Contadora	\$ 350,00	\$ 29,17	\$ 24,33	\$ 14,58	\$ 52,50	\$ 39,03
4 Recepcionista / Secretaria	\$ 292,00	\$ 24,33	\$ 24,33	\$ 12,17	\$ 43,80	\$ 32,56
5 Jefe Técnico / Comercial	\$ 500,00	\$ 41,67	\$ 24,33	\$ 20,83	\$ 75,00	\$ 55,75
6 Asesor Comercial	\$ 300,00	\$ 25,00	\$ 24,33	\$ 12,50	\$ 45,00	\$ 33,45
7 Obrero 1	\$ 292,00	\$ 24,33	\$ 24,33	\$ 12,17	\$ 43,80	\$ 32,56
8 Obrero 2	\$ 292,00	\$ 24,33	\$ 24,33	\$ 12,17	\$ 43,80	\$ 32,56
9 Obrero 3	\$ 292,00	\$ 24,33	\$ 24,33	\$ 12,17	\$ 43,80	\$ 32,56
10 Obrero 4	\$ 292,00	\$ 24,33	\$ 24,33	\$ 12,17	\$ 43,80	\$ 32,56
TOTAL MENSUAL	\$ 4.110,00	\$ 342,50	\$ 243,33	\$ 171,25	\$ 616,50	\$ 458,27

Uno de los rubros mas importantes que se debe tener en cuenta es el sueldo de los colaboradores, ya que tener una política de pago puntual de sueldos, constituye una fortaleza muy bien vista por los trabajadores.

Cuadro N° 18: Capital de Trabajo / Insumos de Trabajo

INSUMOS DE TRABAJO			
DESCRIPCION	Cantidad	V. Unitario	V. Total
Uniformes (Overoles)	4	\$ 100,00	\$ 400,00
Cascos y Botas de Trabajo	5	\$ 50,00	\$ 250,00
Guantes y Gafas de Protección	5	\$ 10,00	\$ 50,00
TOTAL			\$ 700,00

³⁴ SAPAG CHAIN, Nassir “Preparación y Evaluación de Proyectos”

Se debe priorizar la seguridad de los obreros debido al ambiente en el cual estarán realizando sus actividades y actualmente es una exigencia del Ministerio de Trabajo el tener en cuenta la seguridad industrial y salud ocupacional de los trabajadores.

Cuadro N° 19: Capital de Trabajo / Servicios Básicos

SERVICIOS BASICOS

DESCRIPCION	VALOR MENSUAL
Agua Potable	\$ 30,00
Energía Eléctrica	\$ 40,00
Telecomunicaciones	\$ 80,00
TOTAL	\$ 150,00

Son todos los servicios necesarios para tener en funcionamiento las instalaciones, aunque no constituyen una inversión fuerte, con rubros mensuales que no pueden descuidarse.

Cuadro N° 20: Capital de Trabajo / Arriendo

ARRIENDO

DESCRIPCION	VALOR MENSUAL
Arriendo de Oficina	\$ 400,00
TOTAL	\$ 400,00

Es un rubro importante para cualquier empresa que no posea infraestructura propia, y el monto del arriendo dependerá de factores estratégicos como la ubicación y el espacio de las instalaciones.

Cuadro N° 21: Capital de Trabajo / Combustible**COMBUSTIBLE**

DESCRIPCION	VALOR MENSUAL
Combustible Vehículo	\$ 60,00
TOTAL	\$ 60,00

Desembolso que deberá realizarse de manera semanal. El combustible es indispensable para poder movilizar el vehículo de trabajo, que juega un rol importante en la logística.

Se estima que se realizarán diez viajes por semana y el consumo de gasolina para los mismos será de \$15 dólares; teniendo al mes un gasto aproximado de \$. 60 dólares.

Cuadro N° 22: Capital de Trabajo / Mantenimiento**MANTENIMIENTO**

DESCRIPCION	VALOR MENSUAL
Mantenimiento de Oficina	\$ 45,00
TOTAL	\$ 45,00

Gasto importante para conservar en buen estado el espacio de trabajo.

Este gasto implica los insumos a utilizarse para la limpieza de los departamentos de la compañía, como son: desinfectantes, escobas, trapeadores, ambientales, etc.

5.2 FINANCIAMIENTO

El financiamiento está dado por los recursos totales que se necesitan para la ejecución de un proyecto.

Financiar es el acto de dotar de dinero y de crédito a una empresa, organización o individuo, es decir, conseguir recursos y medios de pago para destinarlos a la adquisición de bienes y servicios, necesarios para el desarrollo de las correspondientes actividades económicas.³⁵

5.2.1 Requerimientos

Para el proyecto planteado, se considera contar con recursos propios en un 61% y fondos ajenos que representan el 39% de la inversión inicial total requerida para la puesta en marcha del proyecto. Los recursos propios corresponden a los aportes en efectivo realizados por los socios, y al no ser suficientes para el inicio de las operaciones, se debe recurrir a un crédito otorgado por una institución financiera local.

5.2.2 Fuentes de Financiamiento

Habiendo determinado que los recursos propios (aportes de los socios), no alcanzarán para financiar la puesta en marcha de la empresa propuesta, se debe

³⁵ <http://es.wikipedia.org/wiki/Financiaci%C3%B3n>

buscar maneras de cubrir este déficit a través de fuentes externas, este mismo análisis deberá ser planteado al momento de requerir inversiones adicionales.

Cuadro N° 23: Tabla de Amortización de la Deuda Inicial

DEUDA DEL PROYECTO				
TASA TIC	11,83%	BANCO INTERNACIONAL		
TASA TIP	0,99%			
DEUDA	\$ 9.670,00	mensual		
PLAZO	1	AÑO		
CUOTA	\$ 858,40			

MES	SALDO CAPITAL	PAGO CAPITAL	PAGO INTERESES	CUOTA
0	\$ 9.670,00			
1	\$ 8.906,93	\$ 763,07	\$ 95,33	\$ 858,40
2	\$ 8.136,34	\$ 770,59	\$ 87,81	\$ 858,40
3	\$ 7.358,15	\$ 778,19	\$ 80,21	\$ 858,40
4	\$ 6.572,29	\$ 785,86	\$ 72,54	\$ 858,40
5	\$ 5.778,68	\$ 793,61	\$ 64,79	\$ 858,40
6	\$ 4.977,25	\$ 801,43	\$ 56,97	\$ 858,40
7	\$ 4.167,92	\$ 809,33	\$ 49,07	\$ 858,40
8	\$ 3.350,61	\$ 817,31	\$ 41,09	\$ 858,40
9	\$ 2.525,24	\$ 825,37	\$ 33,03	\$ 858,40
10	\$ 1.691,74	\$ 833,50	\$ 24,89	\$ 858,40
11	\$ 850,02	\$ 841,72	\$ 16,68	\$ 858,40
12	\$ -0,00	\$ 850,02	\$ 8,38	\$ 858,40

TOTALES	\$ 9.670,00	\$ 630,79	\$ 10.300,79	
----------------	--------------------	------------------	---------------------	--

El crédito requerido está proyectado de acuerdo a las condiciones otorgadas por el Banco Internacional, agencia San Rafael en noviembre del 2012.

5.3 PRESUPUESTOS

“Se le llama presupuesto al cálculo anticipado de los ingresos y gastos de una actividad económica (personal, familiar, un negocio, una empresa, una oficina, un gobierno) durante un período, por lo general en forma anual.” (ENCICLOPEDIA WIKIPEDIA, 2012, 1)

5.3.1 Presupuesto de Ingresos

Cuadro N° 24: Presupuesto de Ingresos Proyectado

PRESUPUESTO DE INGRESOS											
SISTEMA DE VENTA CLIENTES		VENTAS ESTIMADAS									
		AÑO 2013		AÑO 2014		AÑO 2015		AÑO 2016		AÑO 2017	
		1er AÑO	%	2do AÑO	%	3er AÑO	%	4to AÑO	%	5to AÑO	%
Número de Viviendas	266.884	266.884		272.302		277.829		283.469		289.224	
% Participación en el mercado	0,26%	694	0,26%	772	0,28%	859	0,31%	957	0,34%	1.065	0,37%
Monto por Mantenimiento	\$ 97,00	\$ 97,00		\$ 102,25		\$ 107,78		\$ 113,61		\$ 119,76	
Monto por Remodelación	\$ 273,00	\$ 273,00		\$ 287,77		\$ 303,34		\$ 319,75		\$ 337,05	
INGRESOS											
Mantenimiento	65,00%	\$ 43.750,29	39,75%	\$ 51.325,81	39,75%	\$ 60.213,05	39,75%	\$ 70.639,15	39,75%	\$ 82.870,56	39,75%
Remodelación	35,00%	\$ 66.301,99	60,25%	\$ 77.782,41	60,25%	\$ 91.250,71	60,25%	\$ 107.051,08	60,25%	\$ 125.587,35	60,25%
TOTAL INGRESOS		\$ 110.052,29	100,00%	\$ 129.108,22	100,00%	\$ 151.463,76	100,00%	\$ 177.690,23	100,00%	\$ 208.457,91	100,00%
SUPUESTOS ESTABLECIDOS											
% Inflación anual	5,41%	Promedio Últimos 5 años									
tasa de crecimiento poblacional	2,03%	Tasa de Crecimiento (Quito/Urbano)									
crecimiento del negocio	9,08%	Promedio Crecimiento Sector de la Construcción									

La proyección de ventas se la realizó en base a la demanda insatisfecha existente en el mercado objetivo, que es el 71,43% del mercado demandante, esto corresponde aproximadamente a 266.884 viviendas, las cuales no cuentan con el contacto de personal que realice las labores de mantenimiento y/o remodelación. Una vez determinado el mercado existente, se estableció un porcentaje de participación de ese mercado al cual se esperaría llegar, pero teniendo muy en cuenta la capacidad operativa, ya que no es posible cubrir todo el mercado demandante.

El monto estándar para el servicio de mantenimiento fijado en \$. 97,00, y para servicios de remodelación fijado en \$. 273,00 se determinó analizando el monto que están dispuestos a pagar los posibles usuarios, por el servicio de mantenimiento y/o remodelación, información consultada mediante rangos de montos, de los cuales se tomó una media, para multiplicarla por la frecuencia, para sacar un promedio el cual se multiplicó por el porcentaje que corresponde únicamente a la mano de obra (este porcentaje no es una regla ya que el cálculo de la mano de obra dependerá muchos factores, pero para el cálculo del proyecto planteado se consultó en foros de constructores y arquitectos, quienes consideran que únicamente el 22% de los costos de obra corresponden a la mano de obra).

5.3.2 Presupuesto de Egresos

El presupuesto de egresos determina los gastos en los cuales se incurrirán, para poder prestar los servicios de la empresa

Cuadro N° 25: Presupuesto de Egresos Proyectado

PRESUPUESTO DE EGRESOS					
	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017
	1er AÑO	2do AÑO	3er AÑO	4to AÑO	5to AÑO
EGRESOS					
GASTOS OPERACIONALES	\$ 72.402,18	\$ 80.651,49	\$ 85.014,73	\$ 89.614,03	\$ 94.462,15
Gastos de Personal	\$ 71.302,18	\$ 79.491,98	\$ 83.792,49	\$ 88.325,67	\$ 93.104,09
Insumos de Trabajo	\$ 700,00	\$ 737,87	\$ 777,79	\$ 819,87	\$ 864,22
Gasto Capacitación del personal	\$ 400,00	\$ 421,64	\$ 444,45	\$ 468,50	\$ 493,84
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 7.860,00	\$ 8.285,23	\$ 8.733,46	\$ 9.203,77	\$ 9.699,53
Agua	\$ 360,00	\$ 379,48	\$ 400,01	\$ 419,48	\$ 440,01
Luz	\$ 480,00	\$ 505,97	\$ 533,34	\$ 562,19	\$ 592,61
Telecomunicaciones	\$ 960,00	\$ 1.011,94	\$ 1.066,68	\$ 1.124,39	\$ 1.185,22
Arriendo	\$ 4.800,00	\$ 5.059,68	\$ 5.333,41	\$ 5.621,95	\$ 5.926,09
Combustible	\$ 720,00	\$ 758,95	\$ 800,01	\$ 843,29	\$ 888,91
Mantenimiento	\$ 540,00	\$ 569,21	\$ 600,01	\$ 632,47	\$ 666,69
GASTOS DE VENTAS	\$ 1.150,00	\$ 1.212,22	\$ 1.277,80	\$ 1.346,92	\$ 1.419,79
DEPRECIACION Y AMORTIZACION	\$ 3.688,67	\$ 3.688,67	\$ 3.688,67	\$ 3.997,56	\$ 3.997,56
Gastos Depreciación	\$ 3.688,67	\$ 3.688,67	\$ 3.688,67	\$ 3.997,56	\$ 3.997,56
Gastos Diferidos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL TOTAL EGRESOS	\$ 85.100,85	\$ 93.837,60	\$ 98.714,65	\$ 104.162,29	\$ 109.579,04
Gastos Desembolsables	\$ 81.412,18	\$ 90.148,93	\$ 95.025,99	\$ 100.164,73	\$ 105.581,48

Para calcular y proyectar los egresos del ejercicio económico se tomó en cuenta un incremento anual de los gastos, de acuerdo al promedio de inflación de los últimos cinco años en el Ecuador que es el 5,41%, adicionalmente se incluyó un valor destinado para capacitación del personal de manera anual considerando un monto de \$ 100 dólares por trabajador en el primer año.

5.4 FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO

El flujo de efectivo proyectado permite la proyección de los ingresos y egresos de efectivo que vaya a realizar la empresa dentro de un período.

Cuadro N° 26: Flujo de Efectivo Proyectado

FLUJO DE EFECTIVO DEL PROYECTO					
	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017
	1er AÑO	2do AÑO	3er AÑO	4to AÑO	5to AÑO
ENTRADAS DE EFECTIVO	\$ 110.052,29	\$ 129.108,22	\$ 152.451,26	\$ 177.690,23	\$ 210.957,91
Ingresos	\$ 110.052,29	\$ 129.108,22	\$ 151.463,76	\$ 177.690,23	\$ 208.457,91
Cuentas pendientes	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Venta de Activos Fijos	\$ -	\$ -	\$ 987,50	\$ -	\$ 2.500,00
SALIDAS DE EFECTIVO	\$ 81.412,18	\$ 114.469,58	\$ 131.393,97	\$ 160.643,97	\$ 182.111,38
Egresos	\$ 81.412,18	\$ 90.148,93	\$ 95.025,99	\$ 100.164,73	\$ 105.581,48
Pago 15% Trab y 25% IR	\$ -	\$ 8.196,06	\$ 12.256,01	\$ 18.738,06	\$ 25.790,58
Compra de Activos Fijos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 4.876,68	\$ -
Reparto de Utilidades		\$ 16.124,59	\$ 24.111,97	\$ 36.864,50	\$ 50.739,32
FLUJO DE CAJA	\$ 28.640,11	\$ 14.638,64	\$ 21.057,29	\$ 17.046,26	\$ 28.846,54
Saldo Inicial de Caja	\$ 7.000,00	\$ 3.392,17	\$ 3.756,21	\$ 3.959,42	\$ 4.173,53
Flujo de Caja	\$ 28.640,11	\$ 14.638,64	\$ 21.057,29	\$ 17.046,26	\$ 28.846,54
FLUJO NETO DE CAJA	\$ 25.339,32	\$ 41.075,32	\$ 63.998,56	\$ 84.046,78	\$ 116.886,98
Contratación de prestamos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Pago de prestamos C.P.	\$ 9.670,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Intereses Pagados C.P.	\$ 630,79	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Inversiones Temporales	\$ 21.947,14	\$ 37.319,11	\$ 60.039,14	\$ 79.873,25	\$ 112.487,75
Recuperación de V. Neg.		\$ 21.947,14	\$ 37.319,11	\$ 60.039,14	\$ 79.873,25
Interes Cobrados		\$ 1.097,36	\$ 1.865,96	\$ 3.001,96	\$ 3.993,66
SALDO FINAL DE CAJA	\$ 3.392,17	\$ 3.756,21	\$ 3.959,42	\$ 4.173,53	\$ 4.399,23
SUPUESTOS ESTABLECIDOS					
Política de Caja	15	dias			
Tasa Inversiones CP	5%				

Para calcular el flujo de efectivo, se debe proyectar los ingresos y egresos que tendrá la operación, y establecer políticas mínimas de caja para operar, mediante esto se establece cuales son las entradas de caja, salidas de caja, y caja disponible o faltante para realizar inversiones o créditos temporales respectivamente, los deberán ser recuperados o saldados en periodos futuros, para el ejercicio del proyecto en particular se considera un superávit de fondos debido principalmente a los buenos resultados de la operación económica.

Como podemos observar, el flujo de efectivo es positivo en todos los años del análisis del proyecto propuesto. Adicionalmente el excedente de efectivo se puede colocar en

inversiones temporales lo que permite generar una rentabilidad no operacional con la finalidad de no tener dinero ocioso.

5.5 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

Los Estados Financieros son documentos que proporcionan resultados y que facilitan información para la oportuna toma de decisiones.

Cuadro N° 27: Balance General Proyectado

BALANCE GENERAL						
	INICIAL	FINAL	FINAL	FINAL	FINAL	FINAL
	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017
	Año 0	1er AÑO	2do AÑO	3er AÑO	4to AÑO	5to AÑO
ACTIVOS						
Activos Circulantes	\$ 7.000,00	\$ 25.339,32	\$ 41.075,32	\$ 63.998,56	\$ 84.046,78	\$ 116.886,98
Caja/Bancos	\$ 7.000,00	\$ 3.392,17	\$ 3.756,21	\$ 3.959,42	\$ 4.173,53	\$ 4.399,23
Cuentas x Cobrar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Inversiones a C/P	\$ -	\$ 21.947,14	\$ 37.319,11	\$ 60.039,14	\$ 79.873,25	\$ 112.487,75
Activo Fijo	\$ 17.670,00	\$ 13.981,33	\$ 10.292,67	\$ 6.604,00	\$ 7.483,12	\$ 3.485,56
Vehículos	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00
Equipo de cómputo	\$ 3.950,00	\$ 3.950,00	\$ 3.950,00	\$ 3.950,00	\$ 4.876,68	\$ 4.876,68
Muebles y Enseres	\$ 1.950,00	\$ 1.950,00	\$ 1.950,00	\$ 1.950,00	\$ 1.950,00	\$ 1.950,00
Equipos de Oficina	\$ 420,00	\$ 420,00	\$ 420,00	\$ 420,00	\$ 420,00	\$ 420,00
Maquinaria y Herramientas	\$ 1.350,00	\$ 1.350,00	\$ 1.350,00	\$ 1.350,00	\$ 1.350,00	\$ 1.350,00
(-) Deprec Acumu.	\$ -	\$ -3.688,67	\$ -7.377,33	\$ -11.066,00	\$ -11.113,56	\$ -15.111,12
Activo Diferido	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Gastos Investigación y Desarrollo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Diferido Acumu.	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL ACTIVO	\$ 24.670,00	\$ 39.320,65	\$ 51.367,98	\$ 70.602,56	\$ 91.529,90	\$ 120.372,54
PASIVOS						
Pasivos Circulantes	\$ 9.670,00	\$ 8.196,06	\$ 12.256,01	\$ 18.738,06	\$ 25.790,58	\$ 35.510,55
Cuentas x Pagar *	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
15% Part. Trabaj.	\$ -	\$ 3.648,10	\$ 5.455,20	\$ 8.340,38	\$ 11.479,49	\$ 15.805,88
Obligaciones Bancarias	\$ 9.670,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Obligaciones SRI (IR)	\$ -	\$ 4.547,96	\$ 6.800,81	\$ 10.397,68	\$ 14.311,09	\$ 19.704,66
TOTAL PASIVO	\$ 9.670,00	\$ 8.196,06	\$ 12.256,01	\$ 18.738,06	\$ 25.790,58	\$ 35.510,55
PATRIMONIO						
Capital	\$ 15.000,00	\$ 15.000,00	\$ 15.000,00	\$ 15.000,00	\$ 15.000,00	\$ 15.000,00
Perdida / Utilidad	\$ -	\$ 16.124,59	\$ 24.111,97	\$ 36.864,50	\$ 50.739,32	\$ 69.861,99
TOTAL PATRIMONIO	\$ 15.000,00	\$ 31.124,59	\$ 39.111,97	\$ 51.864,50	\$ 65.739,32	\$ 84.861,99
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 24.670,00	\$ 39.320,65	\$ 51.367,98	\$ 70.602,56	\$ 91.529,90	\$ 120.372,54

La estructura del balance denota una concentración de activos corrientes en los últimos años del análisis, situación que puede ser tomada como positiva pero debe considerarse

una ampliación de la capacidad operativa del negocio a través del incremento de activos fijos los cuales sirvan para esta posible ampliación ya que para el tipo de negocio propuesto no es necesario contar con mucho activo corriente.

Cuadro N° 28: Estado de Resultados Proyectado

ESTADO DE RESULTADOS										
	AÑO 2013		AÑO 2014		AÑO 2015		AÑO 2016		AÑO 2017	
	1	%	2	%	3	%	4	%	5	6
INGRESOS	\$ 110.052,29	100,00%	\$ 129.108,22	100,00%	\$ 151.463,76	100,00%	\$ 177.690,23	100,00%	\$ 208.457,91	100,00%
Ingresos Operacionales	\$ 110.052,29	100,00%	\$ 129.108,22	100,00%	\$ 151.463,76	100,00%	\$ 177.690,23	100,00%	\$ 208.457,91	100,00%
EGRESOS	\$ -85.100,85	77,33%	\$ -93.837,60	72,68%	\$ -98.714,65	65,17%	\$ -104.162,29	58,62%	\$ -109.579,04	52,57%
Gastos Operacionales	\$ -72.402,18	65,79%	\$ -80.651,49	62,47%	\$ -85.014,73	56,13%	\$ -89.614,03	50,43%	\$ -94.462,15	45,31%
Gastos Administrativos	\$ -7.860,00	7,14%	\$ -8.285,23	6,42%	\$ -8.733,46	5,77%	\$ -9.203,77	5,18%	\$ -9.699,53	4,65%
Gastos de Venta	\$ -1.150,00	1,04%	\$ -1.212,22	0,94%	\$ -1.277,80	0,84%	\$ -1.346,92	0,76%	\$ -1.419,79	0,68%
Gasto Depreciación y Amortización	\$ -3.688,67	3,35%	\$ -3.688,67	2,86%	\$ -3.688,67	2,44%	\$ -3.997,56	2,25%	\$ -3.997,56	1,92%
UTILIDAD OPERATIVA	\$ 24.951,44	22,67%	\$ 35.270,62	27,32%	\$ 52.749,10	34,83%	\$ 73.527,94	41,38%	\$ 98.878,88	47,43%
Utilidad en Venta de Activos Fijos	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%	\$ 987,50	0,65%	\$ -	0,00%	\$ 2.500,00	1,20%
Intereses Ganados	\$ -	0,00%	\$ 1.097,36	0,85%	\$ 1.865,96	1,23%	\$ 3.001,96	1,69%	\$ 3.993,66	1,92%
Intereses Pagados	\$ -630,79	0,57%	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%
UTILIDAD ANTES PT E IR	\$ 24.320,65	22,10%	\$ 36.367,98	28,17%	\$ 55.602,56	36,71%	\$ 76.529,90	43,07%	\$ 105.372,54	50,55%
15% Participación Trabajadores	\$ -3.648,10	3,31%	\$ -5.455,20	4,23%	\$ -8.340,38	5,51%	\$ -11.479,49	6,46%	\$ -15.805,88	7,58%
UTILIDAD ANTES DE IR	\$ 20.672,55	18,78%	\$ 30.912,78	23,94%	\$ 47.262,18	31,20%	\$ 65.050,42	36,61%	\$ 89.566,66	42,97%
22% Impuesto a la Renta	\$ -4.547,96	4,13%	\$ -6.800,81	5,27%	\$ -10.397,68	6,86%	\$ -14.311,09	8,05%	\$ -19.704,66	9,45%
UTILIDAD NETA	\$ 16.124,59	14,65%	\$ 24.111,97	18,68%	\$ 36.864,50	24,34%	\$ 50.739,32	28,55%	\$ 69.861,99	33,51%

SUPUESTOS ESTABLECIDOS	
Días del periodo	260 días
% inflación anual	5,41% Promedio Últimos 5 años
tasa de crecimiento	2,03% Tasa de Crecimiento (Quito/Urbano)

Los resultados que arroja el estado de pérdidas y ganancias de la empresa propuesta son positivos, ya que el proyecto genera utilidad desde el primer año de ser puesto en marcha, factor que tendrá mucho peso al momento de realizar el análisis de factibilidad del proyecto, adicionalmente se observa un incremento considerable en la rentabilidad del negocio con el transcurso del tiempo.

Cuadro N° 29: Flujo de Caja Proyectado

FLUJO DE CAJA						
	AÑO 2012 AÑO 0	AÑO 2013 1er AÑO	AÑO 2014 2do AÑO	AÑO 2015 3er AÑO	AÑO 2016 4to AÑO	AÑO 2017 5to AÑO
UTILIDAD NETA	-	\$ 16.124,59	\$ 24.111,97	\$ 36.864,50	\$ 50.739,32	\$ 69.861,99
Depreciación y Amortización	\$ -	\$ 3.688,67	\$ 3.688,67	\$ 3.688,67	\$ 3.997,56	\$ 3.997,56
FLUJO BRUTO DE CAJA	\$ -	\$ 19.813,26	\$ 27.800,64	\$ 40.553,16	\$ 54.736,88	\$ 73.859,55
(-) Inversiones	\$ -24.670,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -4.876,68	\$ -
(+) Prestamos Bancarios	\$ 9.670,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Amortización de Prestamo	\$ -	\$ -9.670,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
FLUJO NETO DE CAJA	\$ -15.000,00	\$ 29.956,52	\$ 55.601,28	\$ 81.106,33	\$ 104.597,09	\$ 147.719,11

El flujo de caja proyecta la evolución de los resultados después de los diferentes ejercicios económicos analizados, y la rentabilidad que arrojan estos ejercicios en este caso en particular, se puede observar que después de realizada la inversión inicial no se requerirá financiamiento externo ya que el flujo del negocio es positivo desde el primer año de la operación, inclusive después de haber pagado el financiamiento requerido para la inversión inicial del proyecto.

5.5.1 Análisis de los estados financieros proyectados**5.5.1.1 Análisis Vertical**

Con el Análisis Vertical podremos identificar si existe una distribución equitativa entre las diferentes cuentas de la empresa.

Cuadro N° 30: Análisis Vertical del Balance General Proyectado

BALANCE GENERAL												
	INICIAL		FINAL		FINAL		FINAL		FINAL		FINAL	
	AÑO 2012		AÑO 2013		AÑO 2014		AÑO 2015		AÑO 2016		AÑO 2017	
	0	%	1er AÑO	%	2do AÑO	%	3er AÑO	%	4to AÑO	%	5to AÑO	%
ACTIVOS												
Activos Circulantes	\$ 7.000,00	28,37%	\$ 25.339,32	64,44%	\$ 41.075,32	79,96%	\$ 63.998,56	90,63%	\$ 84.046,78	91,82%	\$ 116.886,98	97,10%
Caja/Bancos	\$ 7.000,00	28,37%	\$ 3.392,17	8,63%	\$ 3.756,21	7,31%	\$ 3.959,42	5,61%	\$ 4.173,53	4,56%	\$ 4.399,23	3,65%
Cuentas x Cobrar	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%
Inversiones a C/P	\$ -	0,00%	\$ 21.947,14	55,82%	\$ 37.319,11	72,65%	\$ 60.039,14	85,04%	\$ 79.873,25	87,26%	\$ 112.487,75	93,45%
Activo Fijo	\$ 17.670,00	71,68%	\$ 13.981,33	35,56%	\$ 10.292,67	20,04%	\$ 6.604,00	9,95%	\$ 7.483,12	8,18%	\$ 3.485,56	2,90%
Vehículos	\$ 10.000,00	40,54%	\$ 10.000,00	25,43%	\$ 10.000,00	19,47%	\$ 10.000,00	14,16%	\$ 10.000,00	10,93%	\$ 10.000,00	8,31%
Equipo de cómputo	\$ 3.950,00	16,01%	\$ 3.950,00	10,05%	\$ 3.950,00	7,69%	\$ 3.950,00	5,59%	\$ 4.876,68	5,33%	\$ 4.876,68	4,05%
Muebles y Enseres	\$ 1.950,00	7,90%	\$ 1.950,00	4,96%	\$ 1.950,00	3,80%	\$ 1.950,00	2,76%	\$ 1.950,00	2,13%	\$ 1.950,00	1,62%
Equipos de Oficina	\$ 420,00	1,70%	\$ 420,00	1,07%	\$ 420,00	0,82%	\$ 420,00	0,59%	\$ 420,00	0,46%	\$ 420,00	0,35%
Maquinaria y Herramientas	\$ 1.350,00	5,47%	\$ 1.350,00	3,43%	\$ 1.350,00	2,63%	\$ 1.350,00	1,91%	\$ 1.350,00	1,47%	\$ 1.350,00	1,12%
(-) Deprec Acumu.	\$ -	0,00%	\$ -3.688,67	-9,38%	\$ -7.377,33	-14,36%	\$ -11.066,00	-15,67%	\$ -11.113,56	-12,14%	\$ -15.111,12	-12,55%
Activo Diferido	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%
Gastos Investigación y Desarrollo	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%
(-) Diferido Acumu.	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%
TOTAL ACTIVO	\$ 24.670,00	100,00%	\$ 39.320,65	100,00%	\$ 51.367,98	100,00%	\$ 70.602,56	100,00%	\$ 91.529,90	100,00%	\$ 120.372,54	100,00%
PASIVOS												
Pasivos Circulantes	\$ 9.670,00	39,20%	\$ 8.196,06	20,84%	\$ 12.256,01	23,86%	\$ 18.738,06	26,54%	\$ 25.790,58	28,18%	\$ 35.510,55	29,50%
Cuentas x Pagar *	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%
15% Part. Trábal.	\$ -	0,00%	\$ 3.648,10	9,28%	\$ 5.455,20	10,62%	\$ 8.340,38	11,81%	\$ 11.479,49	12,54%	\$ 15.805,88	13,13%
Obligaciones Bancarias	\$ 9.670,00	39,20%	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%
Obligaciones SRI (IR)	\$ -	0,00%	\$ 4.547,96	11,57%	\$ 6.800,81	13,24%	\$ 10.397,68	14,73%	\$ 14.311,09	15,64%	\$ 19.704,66	16,37%
TOTAL PASIVO	\$ 9.670,00	39,20%	\$ 8.196,06	20,84%	\$ 12.256,01	23,86%	\$ 18.738,06	26,54%	\$ 25.790,58	28,18%	\$ 35.510,55	29,50%
PATRIMONIO												
Capital	\$ 15.000,00	60,80%	\$ 15.000,00	38,15%	\$ 15.000,00	29,20%	\$ 15.000,00	21,25%	\$ 15.000,00	16,39%	\$ 15.000,00	12,46%
Perdida / Utilidad	\$ -	0,00%	\$ 16.124,59	41,01%	\$ 24.111,97	46,94%	\$ 36.864,50	52,21%	\$ 50.739,32	55,43%	\$ 69.861,99	58,04%
TOTAL PATRIMONIO	\$ 15.000,00	60,80%	\$ 31.124,59	79,16%	\$ 39.111,97	76,14%	\$ 51.864,50	73,46%	\$ 65.739,32	71,82%	\$ 84.861,99	70,50%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 24.670,00	100,00%	\$ 39.320,65	100,00%	\$ 51.367,98	100,00%	\$ 70.602,56	100,00%	\$ 91.529,90	100,00%	\$ 120.372,54	100,00%

Se observa que el activo total de la empresa, está conformado en mayor porcentaje por el activo fijo en los primeros años del proyecto, pero con el transcurso del tiempo su tendencia es a disminuir debido a la depreciación de los bienes y el notable crecimiento que presenta el activo corriente llegando a representar el 97% del activo total el quinto año del ejercicio, para alcanzar esta estructura se debe tener poca inversión en activos después de la inversión inicial y destinar el flujo excedente de fondos a inversiones temporales.

Cuadro N° 31: Análisis Vertical del Estado de Resultados Proyectado

ESTADO DE RESULTADOS										
	AÑO 2013		AÑO 2014		AÑO 2015		AÑO 2016		AÑO 2017	
	1	%	2	%	3	%	4	%	5	%
INGRESOS	\$ 110.052,29	100,00%	\$ 129.108,22	100,00%	\$ 151.463,76	100,00%	\$ 177.690,23	100,00%	\$ 208.457,91	100,00%
Ingresos Operacionales	\$ 110.052,29	100,00%	\$ 129.108,22	100,00%	\$ 151.463,76	100,00%	\$ 177.690,23	100,00%	\$ 208.457,91	100,00%
EGRESOS	\$ -85.100,85	77,33%	\$ -93.837,60	72,68%	\$ -98.714,65	65,17%	\$ -104.162,29	58,62%	\$ -109.579,04	52,57%
Gastos Operacionales	\$ -72.402,18	65,79%	\$ -80.651,49	62,47%	\$ -85.014,73	56,13%	\$ -89.614,03	50,43%	\$ -94.462,15	45,31%
Gastos Administrativos	\$ -7.860,00	7,14%	\$ -8.285,23	6,42%	\$ -8.733,46	5,77%	\$ -9.203,77	5,18%	\$ -9.699,53	4,65%
Gastos de Venta	\$ -1.150,00	1,04%	\$ -1.212,22	0,94%	\$ -1.277,80	0,84%	\$ -1.346,92	0,76%	\$ -1.419,79	0,68%
Gasto Depreciación y Amortización	\$ -3.688,67	3,35%	\$ -3.688,67	2,86%	\$ -3.688,67	2,44%	\$ -3.997,56	2,25%	\$ -3.997,56	1,92%
UTILIDAD OPERATIVA	\$ 24.951,44	22,67%	\$ 35.270,62	27,32%	\$ 52.749,10	34,83%	\$ 73.527,94	41,38%	\$ 98.878,88	47,43%
Utilidad en Venta de Activos Fijos	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%	\$ 987,50	0,65%	\$ -	0,00%	\$ 2.500,00	1,20%
Intereses Ganados	\$ -	0,00%	\$ 1.097,36	0,85%	\$ 1.865,96	1,23%	\$ 3.001,96	1,69%	\$ 3.993,66	1,92%
Intereses Pagados	\$ -630,79	0,57%	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%
UTILIDAD ANTES PT E IR	\$ 24.320,65	22,10%	\$ 36.367,98	28,17%	\$ 55.602,56	36,71%	\$ 76.529,90	43,07%	\$ 105.372,54	50,55%
15% Participación Trabajadores	\$ -3.648,10	3,31%	\$ -5.455,20	4,23%	\$ -8.340,38	5,51%	\$ -11.479,49	6,46%	\$ -15.805,88	7,58%
UTILIDAD ANTES DE IR	\$ 20.672,55	18,78%	\$ 30.912,78	23,94%	\$ 47.262,18	31,20%	\$ 65.050,42	36,61%	\$ 89.566,66	42,97%
22% Impuesto a la Renta	\$ -4.547,96	4,13%	\$ -6.800,81	5,27%	\$ -10.397,68	6,86%	\$ -14.311,09	8,05%	\$ -19.704,66	9,45%
UTILIDAD NETA	\$ 16.124,59	14,65%	\$ 24.111,97	18,68%	\$ 36.864,50	24,34%	\$ 50.739,32	28,55%	\$ 69.861,99	33,51%

SUPUESTOS ESTABLECIDOS	
Días del período	260 días
% inflación anual	5,41% Promedio Últimos 5 años
tasa de crecimiento	2,03% Tasa de Crecimiento (Quinto/Urbano)

La distribución de las cuentas en los años revisados no muestran señales relevantes, existe una disminución del porcentaje que significan los egresos, pero esto es un indicador de que los procesos del servicio se deben ir mejorando, objetivo de cualquier empresa que se puede lograr después de un período determinado y ascendiendo en la curva de aprendizaje mediante el know-how adquirido.

5.5.1.2 Análisis Horizontal

El Análisis Horizontal fija la variación absoluta o relativa de cada cuenta de los estados financieros entre períodos, determinando si ha habido un crecimiento o decrecimiento, con este análisis se puede ver si el comportamiento de la empresa fue bueno, regular o malo en el transcurso de los períodos analizados.

Cuadro 32: Análisis Horizontal del Balance General Proyectado

BALANCE GENERAL										
	INICIAL		FINAL		FINAL		FINAL		FINAL	
	AÑO 2012 AÑO 0	%	AÑO 2013 1er AÑO	%	AÑO 2014 2do AÑO	%	AÑO 2015 3er AÑO	%	AÑO 2016 4to AÑO	AÑO 2017 5to AÑO
ACTIVOS										
Activos Circulantes	\$ 7.000,00	261,99%	\$ 25.339,32	62,10%	\$ 41.075,32	55,81%	\$ 63.998,56	31,33%	\$ 84.046,78	\$ 116.886,98
Caja/Bancos	\$ 7.000,00	-51,54%	\$ 3.392,17	10,73%	\$ 3.756,21	5,41%	\$ 3.959,42	5,41%	\$ 4.173,53	\$ 4.399,23
Cuentas x Cobrar	\$ -	-	\$ -	-	\$ -	-	\$ -	-	\$ -	\$ -
Inversiones a C/P	\$ -	-	\$ 21.947,14	70,04%	\$ 37.319,11	60,88%	\$ 60.039,14	33,04%	\$ 79.873,25	\$ 112.487,75
Activo Fijo	\$ 17.670,00	-20,88%	\$ 13.981,33	-26,38%	\$ 10.292,67	-35,84%	\$ 6.604,00	13,31%	\$ 7.483,12	\$ 3.485,56
Vehículos	\$ 10.000,00	0,00%	\$ 10.000,00	0,00%	\$ 10.000,00	0,00%	\$ 10.000,00	0,00%	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00
Equipo de cómputo	\$ 3.950,00	0,00%	\$ 3.950,00	0,00%	\$ 3.950,00	0,00%	\$ 3.950,00	23,46%	\$ 4.876,68	\$ 4.876,68
Muebles y Enseres	\$ 1.950,00	0,00%	\$ 1.950,00	0,00%	\$ 1.950,00	0,00%	\$ 1.950,00	0,00%	\$ 1.950,00	\$ 1.950,00
Equipos de Oficina	\$ 420,00	0,00%	\$ 420,00	0,00%	\$ 420,00	0,00%	\$ 420,00	0,00%	\$ 420,00	\$ 420,00
Maquinaria y Herramientas	\$ 1.350,00	0,00%	\$ 1.350,00	0,00%	\$ 1.350,00	0,00%	\$ 1.350,00	0,00%	\$ 1.350,00	\$ 1.350,00
(-) Deprec. Acumu.	\$ -	-	\$ -3.688,67	100,00%	\$ -7.377,33	50,00%	\$ -11.066,00	0,43%	\$ -11.113,56	\$ -15.111,12
Activo Diferido	\$ -	-	\$ -	-	\$ -	-	\$ -	-	\$ -	\$ -
Gastos Investigación y Desarrollo	\$ -	-	\$ -	-	\$ -	-	\$ -	-	\$ -	\$ -
(-) Diferido Acumu.	\$ -	-	\$ -	-	\$ -	-	\$ -	-	\$ -	\$ -
TOTAL ACTIVO	\$ 24.670,00	59,39%	\$ 39.320,65	30,64%	\$ 51.367,98	37,44%	\$ 70.602,56	29,64%	\$ 91.529,90	\$ 120.372,54
PASIVOS										
Pasivos Circulantes	\$ 9.670,00	-15,24%	\$ 8.196,06	49,54%	\$ 12.256,01	52,89%	\$ 18.738,06	37,64%	\$ 25.790,58	\$ 35.510,55
Cuentas x Pagar *	\$ -	-	\$ -	-	\$ -	-	\$ -	-	\$ -	\$ -
15% Part. Trabaj.	\$ -	-	\$ 3.648,10	49,54%	\$ 5.455,20	52,89%	\$ 8.340,38	37,64%	\$ 11.479,49	\$ 15.805,88
Obligaciones Bancarias	\$ 9.670,00	-	\$ -	-	\$ -	-	\$ -	-	\$ -	\$ -
Obligaciones SRI (IR)	\$ -	-	\$ 4.547,96	49,54%	\$ 6.800,81	52,89%	\$ 10.397,68	37,64%	\$ 14.311,09	\$ 19.704,66
TOTAL PASIVO	\$ 9.670,00	-15,24%	\$ 8.196,06	49,54%	\$ 12.256,01	52,89%	\$ 18.738,06	37,64%	\$ 25.790,58	\$ 35.510,55
PATRIMONIO										
Capital	\$ 15.000,00	0,00%	\$ 15.000,00	0,00%	\$ 15.000,00	0,00%	\$ 15.000,00	0,00%	\$ 15.000,00	\$ 15.000,00
Perdida / Utilidad	\$ -	-	\$ 16.124,59	49,54%	\$ 24.111,97	52,89%	\$ 36.864,50	37,64%	\$ 50.739,32	\$ 69.861,99
TOTAL PATRIMONIO	\$ 15.000,00	107,50%	\$ 31.124,59	25,66%	\$ 39.111,97	32,61%	\$ 51.864,50	26,75%	\$ 65.739,32	\$ 84.861,99
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 24.670,00	59,39%	\$ 39.320,65	30,64%	\$ 51.367,98	37,44%	\$ 70.602,56	29,64%	\$ 91.529,90	\$ 120.372,54

El mayor decrecimiento se da entre la caja del segundo año con la caja del primer año, la cual decrece ya que en inicio se requería capital para correr con los primeros gastos hasta que el negocio empiece a redituár.

Cuadro 33: Análisis Horizontal del Estado de Resultados Proyectado

ESTADO DE RESULTADOS									
	AÑO 2013 1er AÑO	%	AÑO 2014 2do AÑO	%	AÑO 2015 3er AÑO	%	AÑO 2016 4to AÑO	%	AÑO 2017 5to AÑO
INGRESOS	\$ 110.052,29	17,32%	\$ 129.108,22	17,32%	\$ 151.463,76	17,32%	\$ 177.690,23	17,32%	\$ 208.457,91
Ingresos Operacionales	\$ 110.052,29	17,32%	\$ 129.108,22	17,32%	\$ 151.463,76	17,32%	\$ 177.690,23	17,32%	\$ 208.457,91
EGRESOS	\$ -85.100,85	10,27%	\$ -93.837,60	5,20%	\$ -98.714,65	5,52%	\$ -104.162,29	5,20%	\$ -109.579,04
Gastos Operacionales	\$ -72.402,18	11,39%	\$ -80.651,49	5,41%	\$ -85.014,73	5,41%	\$ -89.614,03	5,41%	\$ -94.462,15
Gastos Administrativos	\$ -7.860,00	5,41%	\$ -8.285,23	5,41%	\$ -8.733,46	5,39%	\$ -9.203,77	5,39%	\$ -9.699,53
Gastos de Venta	\$ -1.150,00	5,41%	\$ -1.212,22	5,41%	\$ -1.277,80	5,41%	\$ -1.346,92	5,41%	\$ -1.419,79
Gasto Depreciación y Amortización	\$ -3.688,67	0,00%	\$ -3.688,67	0,00%	\$ -3.688,67	8,37%	\$ -3.997,56	0,00%	\$ -3.997,56
UTILIDAD OPERATIVA	\$ 24.951,44	41,36%	\$ 35.270,62	49,56%	\$ 52.749,10	39,39%	\$ 73.527,94	34,48%	\$ 98.878,88
Utilidad en Venta de Activos Fijos	\$ -	-	\$ -	-	\$ 987,50	-100,00%	\$ -	-	\$ 2.500,00
Intereses Ganados	\$ -	-	\$ 1.097,36	70,04%	\$ 1.865,96	60,88%	\$ 3.001,96	33,04%	\$ 3.993,66
Intereses Pagados	\$ -630,79	-100,00%	\$ -	-	\$ -	-	\$ -	-	\$ -
UTILIDAD ANTES PT E IR	\$ 24.320,65	49,54%	\$ 36.367,98	52,89%	\$ 55.602,56	37,64%	\$ 76.529,90	37,69%	\$ 105.372,54
15% Participación Trabajadores	\$ -3.648,10	-	\$ -5.455,20	-	\$ -8.340,38	-	\$ -11.479,49	-	\$ -15.805,88
UTILIDAD ANTES DE IR	\$ 20.672,55	49,54%	\$ 30.912,78	52,89%	\$ 47.262,18	37,64%	\$ 65.050,42	37,69%	\$ 89.566,66
22% Impuesto a la Renta	\$ -4.547,96	-	\$ -6.800,81	-	\$ -10.397,68	-	\$ -14.311,09	-	\$ -19.704,66
UTILIDAD NETA	\$ 16.124,59	49,54%	\$ 24.111,97	52,89%	\$ 36.864,50	37,64%	\$ 50.739,32	37,69%	\$ 69.861,99

SUPUESTOS ESTABLECIDOS	
Días del periodo	260 días
% inflación anual	Promedio Últimos 5 años
tasa de crecimiento	Tasa de Crecimiento (Quito/Urbano)

No existen variaciones relevantes que deban analizar en los años proyectados.

5.6 PUNTO DE EQUILIBRIO

Se conoce como Punto de Equilibrio al lugar donde se une la línea del Ingreso Total, con el egreso total; se indica que en este punto no hay pérdidas ni ganancias, pero a partir de ello, la línea de los ingresos comienza a generar ganancias.

Es necesario entender que, el incremento en el volumen de producción, genera mayores ganancias, por lo que es necesario obtener un mínimo de producción para poder cubrir los costos fijos y los costos variables. Este análisis permitirá proyectar a la empresa con la mayor seguridad y eficiencia.

Cuadro 34: Condiciones para Alcanzar el Punto de Equilibrio

PRESUPUESTO DE INGRESOS						
SISTEMA DE VENTA CLIENTES		VENTAS ESTIMADAS				
		AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017
		1er AÑO	2do AÑO	3er AÑO	4to AÑO	5to AÑO
Número de Viviendas	167.220	167.220	170.615	174.078	177.612	181.217
% Participación en el mercado	0,26%	435	484	539	599	667
Monto por Mantenimiento	\$ 97,00	\$ 97,00	\$ 102,25	\$ 107,78	\$ 113,61	\$ 119,76
Monto por Remodelación	\$ 273,00	\$ 273,00	\$ 287,77	\$ 303,34	\$ 319,75	\$ 337,05
INGRESOS						
Mantenimiento	65,00%	\$ 27.412,39	\$ 32.158,94	\$ 37.727,37	\$ 44.260,00	\$ 51.923,77
Remodelación	35,00%	\$ 41.542,49	\$ 48.735,71	\$ 57.174,47	\$ 67.074,43	\$ 78.688,60
TOTAL INGRESOS		\$ 68.954,88	\$ 80.894,66	\$ 94.901,85	\$ 111.334,43	\$ 130.612,37

ESTADO DE RESULTADOS						
	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	SUMATORIA DE RESULTADOS
	1	2	3	4	5	
INGRESOS	\$ 68.954,88	\$ 80.894,66	\$ 94.901,85	\$ 111.334,43	\$ 130.612,37	\$ 486.698,18
Ingresos Operacionales	\$ 68.954,88	\$ 80.894,66	\$ 94.901,85	\$ 111.334,43	\$ 130.612,37	\$ 486.698,18
EGRESOS	\$ -85.100,85	\$ -93.837,60	\$ -98.714,65	\$ -104.162,29	\$ -109.579,04	\$ -491.394,42
Gastos Operacionales	\$ -72.402,18	\$ -80.651,49	\$ -85.014,73	\$ -89.614,03	\$ -94.462,15	\$ -422.144,59
Gastos Administrativos	\$ -7.860,00	\$ -8.285,23	\$ -8.733,46	\$ -9.203,77	\$ -9.699,53	\$ -43.781,99
Gastos de Venta	\$ -1.150,00	\$ -1.212,22	\$ -1.277,80	\$ -1.346,92	\$ -1.419,79	\$ -6.406,73
Gasto Depreciación y Amortización	\$ -3.688,67	\$ -3.688,67	\$ -3.688,67	\$ -3.997,56	\$ -3.997,56	\$ -19.061,12
UTILIDAD OPERATIVA	\$ -16.145,97	\$ -12.942,94	\$ -3.812,81	\$ 7.172,14	\$ 21.033,34	\$ -4.696,24
Utilidad en Venta de Activos Fijos	\$ -	\$ -	\$ 987,50	\$ -	\$ 2.500,00	\$ 3.487,50
Intereses Ganados	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 680,15	\$ 1.159,37	\$ 1.839,53
Intereses Pagados	\$ -630,79	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -630,79
UTILIDAD ANTES PT E IR	\$ -16.776,75	\$ -12.942,94	\$ -2.825,31	\$ 7.852,30	\$ 24.692,71	\$ 0,00
15% Participación Trabajadores	\$ 2.516,51	\$ 1.941,44	\$ 423,80	\$ -1.177,84	\$ -3.703,91	\$ -0,00
UTILIDAD ANTES DE IR	\$ -14.260,24	\$ -11.001,50	\$ -2.401,51	\$ 6.674,45	\$ 20.988,80	\$ 0,00
22% Impuesto a la Renta	\$ 3.137,25	\$ 2.420,33	\$ 528,33	\$ -1.468,38	\$ -4.617,54	\$ -0,00
UTILIDAD NETA	\$ -11.122,99	\$ -8.581,17	\$ -1.873,18	\$ 5.206,07	\$ 16.371,27	\$ 0,00

\$ 0,00

Para alcanzar un punto de equilibrio bajo los parámetros establecidos en el estudio financiero se determinó que se debe llegar con los servicios de mantenimiento y/o remodelación a 435 viviendas el primer año, e ir incrementando la penetración en el mercado de acuerdo al porcentaje de crecimiento establecido del 9,08% correspondiente al crecimiento del sector de la construcción en los últimos cinco años, en estas condiciones se llega a un punto de equilibrio donde no existe ni pérdida ni ganancia al final de los 5 años analizados.

5.7 ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD DEL PROYECTO

A pesar del estudio realizado mediante los estados financieros y probables utilidades en los primeros años que el proyecto arroje, aun no se puede distinguir si la inversión realizada será rentable, por lo que mediante los métodos de evaluación se pretende analizar el cambio del valor real del dinero a través del tiempo.

5.7.1 Valor Actual (VA)

Es el valor considerado en presente de un bien, inversión, dinero, etc. y “que no es inmediatamente exigible es (por oposición al valor nominal) la suma que, colocada a Interés Compuesto hasta su vencimiento, se convertiría en una cantidad igual a aquél en la época de pago. Comúnmente se conoce como el valor del Dinero en Función del Tiempo.”³⁶

5.7.2 Valor Actual Neto (VAN)

El Valor Actual significa traer a valores presentes, los flujos futuros de efectivo. Es igual a los flujos netos de caja expresados en moneda actual. Con el valor actual se puede valorar todo tipo de activos, sean fijos o financieros.

El Valor Actual Neto (VAN), se calcula en base a la siguiente formula:

$$\text{VAN} = \text{Suma FCA (Flujo de caja actualizado)} - \text{Inversión Inicial}$$

Para el cálculo del Valor Actual Neto, se necesita calcular previamente los flujos de caja a valor actual, y esto se consigue multiplicando los flujos de caja en el tiempo por la tasa de descuento en los diversos años del análisis

³⁶ http://www.eco-finanzas.com/diccionario/V/VALOR_PRESENTE.htm

Cuadro 35: Flujo de Caja Actualizado

FLUJO DE CAJA ACTUALIZADO				
AÑO	TASA DE DESCUENTO (1+r)	(1+r)	FLUJO NETO DE CAJA	FLUJO DE CAJA ACTUALIZADO
0	(1+r) ⁰	1,000000	\$ -15.000,00	\$ -15.000,00
1	(1+r) ¹	1,121685	\$ 29.956,52	\$ 33.601,79
2	(1+r) ²	1,258178	\$ 55.601,28	\$ 69.956,32
3	(1+r) ³	1,411280	\$ 81.106,33	\$ 114.463,76
4	(1+r) ⁴	1,583013	\$ 104.597,09	\$ 165.578,51
5	(1+r) ⁵	1,775642	\$ 147.719,11	\$ 262.296,29
TOTAL		8,14980		\$ 630.896,68

Una vez establecido el Flujo de Caja traído a valor actual, se debe totalizarlos y restarse al valor que se esta realizando para la puesta en marcha del proyecto.

Cuadro36: Valor Actual Neto (VAN)

VALOR ACTUAL NETO	
Flujo de Caja Actualizado	\$ 630.896,68
Inversión Inicial	\$ 24.670,00
VALOR ACTUAL NETO	\$ 606.226,68

Una Vez obtenidos estos dos factores, se determina que para este proyecto propuesto el Valor Actual Neto es de \$. 606.226,00, que es el resultado del proyecto después de cinco años, traídos a valor presente.

$$\text{VAN} = \$ 630.896,68 - \$ 24.670$$

$$\text{VAN} = \$ 606.226,68$$

Si $VAN < 0$ no se aumenta el patrimonio de la empresa, durante el período de análisis, si el costo de capital o TMAR es igual al promedio de la inflación del período.

Si $VAN = 0$ habrá un aumento en el patrimonio de la empresa, si el costo de capital o TMAR es mayor que la inflación.

Si $VAN > 0$ sin importar cuánto supere a cero, esto implica una ganancia extra después de ganar la TMAR.

5.7.3 Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento

Cuando el capital necesario para llevar a cabo un proyecto es aportado totalmente por una persona física, esa persona siempre tiene en mente una tasa mínima de ganancia sobre la inversión propuesta, llamada tasa mínima aceptable de rendimiento (TMAR). La referencia para que ésta tasa sea determinada es el índice inflacionario. Sin embargo, cuando un inversionista arriesga su dinero, para él no es atractivo mantener el poder adquisitivo de su inversión, sino más bien que ésta tenga un crecimiento real; es decir, le interesa un rendimiento que haga crecer su dinero más allá que compensar los efectos de la inflación³⁷.

³⁷ <http://evaluaciondeproyectosapuntes.blogspot.com/2009/03/costo-de-capital-o-tasa-minima.html>

Cuadro 37: Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento (TMAR)

TASA MINIMA ACEPTABLE DE RENDIMIENTO		
Tasa Int. Activa	11,83%	Tasa de la Deuda Promedio Últimos 5 años
Inflación	5,41%	
Premio al Riesgo	1%	
TASA MINIMA ACEPTABLE DE RENDIMIENTO	18,24%	

$$\begin{aligned}
 \text{TMAR} &= i \text{ bancario} + \text{inflación} + \text{premio al riesgo} \\
 &= 11,83\% + 5,41\% + 1\% \\
 &= 18,24\%
 \end{aligned}$$

5.7.4 Tasa Interna de Retorno (TIR)

El indicador TIR permite conocer el porcentaje de rentabilidad que el proyecto reflejará al ser puesto en marcha, será el premio al inversionista por decidir en invertir en el proyecto.

La TIR evalúa el proyecto en función de una única tasa de rendimiento por periodos en donde los beneficios actualizados son exactamente iguales a los desembolsos expresados en moneda actual.

El TIR es una tasa máxima que un inversionista estaría dispuesto a ganar si decide hacer el negocio.

El TIR se compara con la tasa de descuento (TD) cuando en valor actual (VAN) se hace cero.³⁸

³⁸ AULESTIA Hernán, “Evaluación de Proyectos – TIR”

$$TIR = T_m + \frac{VAN(+)*(TM - T_m)}{VAN(+) - VAN(-)}$$

Cuadro 38: Tasa Interna de Retorno (TIR)

TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)					
AÑO	FLUJO NETO DE CAJA	VAN Tasa Menor (20%)		VAN Tasa Mayor (60%)	
		(1+r) n	Flujo de Caja Actualizado	(1+r) n	Flujo de Caja Actualizado
0	\$ -15.000,00	1,00	\$ -15.000,00	1,00	\$ -15.000,00
1	\$ 29.956,52	1,20	\$ 24.963,77	1,60	\$ 18.722,82
2	\$ 55.601,28	1,44	\$ 38.612,00	2,56	\$ 21.719,25
3	\$ 81.106,33	1,73	\$ 46.936,53	4,10	\$ 19.801,35
4	\$ 104.597,09	2,07	\$ 50.442,27	6,55	\$ 15.960,25
5	\$ 147.719,11	2,49	\$ 59.365,00	10,49	\$ 14.087,59
TOTAL			\$ 205.319,56		\$ 75.291,26
Inversión Inicial			\$ -24.670,00		\$ -24.670,00
VAN Tm			\$ 180.649,56	VAN TM	\$ 50.621,26

VAN (+)	\$ 180.649,56
Tm	20%
VAN (-)	\$ 50.621,26
TM	60%
TIR	75,57%

Con lo cual determinamos las variables de la ecuación necesaria para determinar la Tasa Interna de Retorno teniendo que:

Tm = Es la tasa que hace al VAN positivo y cercano a cero.

TM = Es la tasa que hace al VAN negativo y cercano a cero.

VAN (+) = VAN positivo

VAN (-) = VAN negativo

$$TIR = T_m + \frac{VAN(+)* (TM - T_m)}{VAN(+)-VAN(-)}$$

$$TIR = 0,20 + \frac{\$.180.649,56 * (0,60 - 0,20)}{\$.180.649,56 - (\$.50.621,26)}$$

$$TIR = 0,20 + \frac{\$.180.649,56 * (0,40)}{\$.130.028,30}$$

$$TIR = 0,7557$$

TIR	0,7557	75,57%
TD	0,1217	12,17%
TIR>TD	PROYECTO RENTABLE	

Si la tasa interna de retorno es mayor a la tasa de descuento el proyecto es rentable.

5.7.5 Relación Costo Beneficio

Este método de evaluación toma en cuenta el dinero a través del tiempo, pero no son muy utilizados en la evaluación de proyectos privados.

Este indicador relaciona el nivel de ingresos operativos con el nivel de egresos operativos descontados o llevados a nivel presente, el resultado nos indica cuanto mayor o menores son los ingresos de los egresos.³⁹

$$RC - B = \text{Sumatoria del VPI} / \text{Sumatoria del VPE}$$

$$RC - B = \text{Razón Costo Beneficio}$$

³⁹ AULESTIA Hernán, "Evaluación de Proyectos – INDICES FINANCIEROS"

VPI = Valor presente de Ingresos (ingresos a valor presente)

VPE = Valor presente de Egresos (egresos a valor presente)

Cuadro 39: Tasa Interna de Retorno (TIR)

ANALISIS DE COSTO BENEFICIO						
AÑO	TASA DE DESCUENTO (1+r)	(1+r)	INGRESOS	INGRESOS A VALOR PRESENTE	EGRESOS	EGRESOS A VALOR PRESENTE
0	(1+r)^0	1,000000	\$ -	\$ -	\$ 24.670,00	\$ 24.670,00
1	(1+r)^1	1,121685	\$ 110.052,29	\$ 123.444,05	\$ 85.100,85	\$ 95.456,38
2	(1+r)^2	1,258178	\$ 129.108,22	\$ 162.441,16	\$ 93.837,60	\$ 118.064,43
3	(1+r)^3	1,411280	\$ 151.463,76	\$ 213.757,82	\$ 98.714,65	\$ 139.314,05
4	(1+r)^4	1,583013	\$ 177.690,23	\$ 281.285,88	\$ 104.162,29	\$ 164.890,22
5	(1+r)^5	1,775642	\$ 208.457,91	\$ 370.146,68	\$ 109.579,04	\$ 194.573,17
TOTAL				\$ 1.151.075,60		\$ 736.968,25

RAZON COSTO - BENEFICIO		
Sumatoria VPI	\$	1.151.075,60
Sumatoria VPE	\$	736.968,25
Razón Costo - Beneficio		1,56

Si $RC - B > 1$ el proyecto es rentable

Si $RC - B < 1$ el proyecto no es rentable

Si $RC - B = 1$ el proyecto no es rentable (indiferente)

Después de haber realizado una serie de análisis financieros al proyecto propuesto, podemos concluir que el proyecto es rentable.

5.7.6 Periodo de Recuperación de la Inversión

Este indicador permite conocer el tiempo en que el inversionista podrá recuperar su dinero puesto para en su proyecto.

Mediante el PRI se determina el número de periodos necesarios para recuperar la inversión inicial de los recursos propios, resultado que se compara con el número de periodos aceptables por la empresa.⁴⁰

Cuadro 31: Período de Recuperación de la Inversión

FLUJO DE CAJA ACTUALIZADO - ACUMULADO					
AÑO	TASA DE DESCUENTO (1+r)	(1+r)	FLUJO NETO DE CAJA	FLUJO DE CAJA ACTUALIZADO	FLUJO DE CAJA ACTUALIZADO
0	(1+r)^0	1,000000	\$ -15.000,00	\$ -15.000,00	\$ -15.000,00
1	(1+r)^1	1,121685	\$ 29.956,52	\$ 33.601,79	\$ 18.601,79
2	(1+r)^2	1,258178	\$ 55.601,28	\$ 69.956,32	\$ 88.558,11
3	(1+r)^3	1,411280	\$ 81.106,33	\$ 114.463,76	\$ 203.021,88
4	(1+r)^4	1,583013	\$ 104.597,09	\$ 165.578,51	\$ 368.600,39
5	(1+r)^5	1,775642	\$ 147.719,11	\$ 262.296,29	\$ 630.896,68
TOTAL		8,14980		\$ 630.896,68	
Inversión Inicial				\$ -24.670,00	
VAN				\$ 606.226,68	

Como se puede apreciar en el cuadro de Recuperación de la inversión, al segundo año de operaciones la inversión total realizada estaría siendo recuperada.

5.8 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

En el momento de tomar decisiones sobre la herramienta financiera en la que debemos invertir nuestros ahorros, es necesario conocer algunos métodos para obtener el grado de riesgo que representa esa inversión. Existe una forma de análisis de uso frecuente en la administración financiera llamada de Sensibilidad, que permite visualizar de forma inmediata las ventajas y desventajas económicas de un proyecto.⁴¹

El Análisis de sensibilidad identifica cuan sensible es el presupuesto de caja frente a posibles cambios de disminución en los ingresos o aumento en los costos y/o gastos;

⁴⁰ Ibíd. "Evaluación de Proyectos – PRI"

⁴¹ <http://finanzaspracticass.com.mx/1752-que-es-el-analisis-de-sensibilidad.note.aspx>

permitiendo de la misma forma dar un porcentaje de variación para contrarrestar los mismos, es decir, establecer un contingente.

Cuadro 32: Análisis de Sensibilidad de Mantenimiento

VOLUMEN DE MANTENIMIENTO										
	\$ 197.702,38	160.000	165.000	170.000	175.000	180.000	185.000	190.000	195.000	200.000
MONTO POR MANTENIMIENTO	\$ 60,00	-\$ 61.032,64	-\$ 52.809,36	-\$ 44.586,08	-\$ 36.362,81	-\$ 28.139,53	-\$ 19.916,25	-\$ 11.692,97	-\$ 3.469,70	\$ 4.753,58
	\$ 65,00	-\$ 54.676,48	-\$ 46.254,58	-\$ 37.832,67	-\$ 29.410,76	-\$ 20.988,85	-\$ 12.566,94	-\$ 4.145,04	\$ 4.276,87	\$ 12.698,78
	\$ 70,00	-\$ 48.320,33	-\$ 39.699,79	-\$ 31.079,25	-\$ 22.458,71	-\$ 13.838,18	-\$ 5.217,64	\$ 3.402,90	\$ 12.023,44	\$ 20.643,97
	\$ 75,00	-\$ 41.964,17	-\$ 33.145,00	-\$ 24.325,83	-\$ 15.506,67	-\$ 6.687,50	\$ 2.131,67	\$ 10.950,84	\$ 19.770,00	\$ 28.589,17
	\$ 80,00	-\$ 35.608,01	-\$ 26.590,22	-\$ 17.572,42	-\$ 8.554,62	\$ 463,18	\$ 9.480,97	\$ 18.498,77	\$ 27.516,57	\$ 36.534,37
	\$ 85,00	-\$ 29.251,86	-\$ 20.035,43	-\$ 10.819,00	-\$ 1.602,57	\$ 7.613,85	\$ 16.830,28	\$ 26.046,71	\$ 35.263,13	\$ 44.479,56
	\$ 90,00	-\$ 22.895,70	-\$ 13.480,64	-\$ 4.065,59	\$ 5.349,47	\$ 14.764,53	\$ 24.179,59	\$ 33.594,64	\$ 43.009,70	\$ 52.536,88
	\$ 95,00	-\$ 16.539,54	-\$ 6.925,86	\$ 2.687,83	\$ 12.301,52	\$ 21.915,21	\$ 31.528,89	\$ 41.142,58	\$ 50.825,57	\$ 60.685,98
	\$ 100,00	-\$ 10.183,39	-\$ 371,07	\$ 9.441,25	\$ 19.253,56	\$ 29.065,88	\$ 38.878,20	\$ 48.706,80	\$ 58.770,94	\$ 68.835,09
	\$ 105,00	-\$ 3.827,23	\$ 6.183,72	\$ 16.194,66	\$ 26.205,61	\$ 36.216,56	\$ 46.227,51	\$ 56.448,45	\$ 66.716,32	\$ 76.984,19
	\$ 110,00	\$ 2.528,93	\$ 12.738,50	\$ 22.948,08	\$ 33.157,66	\$ 43.367,23	\$ 53.718,50	\$ 64.190,10	\$ 74.661,70	\$ 85.133,30

Observando los diferentes escenarios bajo los cuales se realizó el análisis de sensibilidad del proyecto mediante el resultado global de cinco años de ejercicios económicos, se determina cuales serían los parámetros óptimos de funcionamiento, pero este análisis debe tomar en cuenta la capacidad operativa del negocio de acuerdo a las posibilidades reales de la organización.

En el caso del mantenimiento a ofrecer, podemos observar en el análisis de sensibilidad que bajo el parámetro del monto que se cobrará en promedio establecido de \$. 97,00, el servicio de mantenimiento debe ser prestado a por lo menos 283 viviendas como mínimo el primer año, e ir creciendo de acuerdo al porcentaje determinado del 9,08% (crecimiento promedio del sector de la construcción en los últimos cinco años) para empezar a generar utilidad.

Cuadro 33: Análisis de Sensibilidad de Remodelación

VOLUMEN DE REMODELACION										
MONTO POR REMODELACION	\$ 197.702,38	160.000	165.000	170.000	175.000	180.000	185.000	190.000	195.000	200.000
	\$ 250,00	-\$ 29.740,79	-\$ 20.539,64	-\$ 11.338,50	-\$ 2.137,35	\$ 7.063,80	\$ 16.264,95	\$ 25.466,10	\$ 34.667,25	\$ 43.868,39
	\$ 255,00	-\$ 26.318,25	-\$ 17.010,14	-\$ 7.702,04	\$ 1.606,06	\$ 10.914,17	\$ 20.222,27	\$ 29.530,37	\$ 38.838,47	\$ 48.148,90
	\$ 260,00	-\$ 22.895,70	-\$ 13.480,64	-\$ 4.065,59	\$ 5.349,47	\$ 14.764,53	\$ 24.179,59	\$ 33.594,64	\$ 43.009,70	\$ 52.536,88
	\$ 265,00	-\$ 19.473,15	-\$ 9.951,14	-\$ 429,13	\$ 9.092,88	\$ 18.614,89	\$ 28.136,91	\$ 37.658,92	\$ 47.180,93	\$ 56.924,86
	\$ 270,00	-\$ 16.050,61	-\$ 6.421,64	\$ 3.207,33	\$ 12.836,29	\$ 22.465,26	\$ 32.094,22	\$ 41.723,19	\$ 51.436,75	\$ 61.312,84
	\$ 275,00	-\$ 12.628,06	-\$ 2.892,14	\$ 6.843,78	\$ 16.579,70	\$ 26.315,62	\$ 36.051,54	\$ 45.787,46	\$ 55.715,03	\$ 65.700,82
	\$ 280,00	-\$ 9.205,52	\$ 637,36	\$ 10.480,24	\$ 20.323,11	\$ 30.165,99	\$ 40.008,86	\$ 49.897,82	\$ 59.993,31	\$ 70.088,80
	\$ 285,00	-\$ 5.782,97	\$ 4.166,86	\$ 14.116,69	\$ 24.066,52	\$ 34.016,35	\$ 43.966,18	\$ 54.066,40	\$ 64.271,59	\$ 74.476,78
	\$ 290,00	-\$ 2.360,42	\$ 7.696,36	\$ 17.753,15	\$ 27.809,93	\$ 37.866,71	\$ 47.923,50	\$ 58.234,98	\$ 68.549,87	\$ 78.864,76
	\$ 295,00	\$ 1.062,12	\$ 11.225,86	\$ 21.389,60	\$ 31.553,34	\$ 41.717,08	\$ 51.978,98	\$ 62.403,56	\$ 72.828,15	\$ 83.252,74
\$ 300,00	\$ 4.484,67	\$ 14.755,36	\$ 25.026,06	\$ 35.296,75	\$ 45.567,44	\$ 56.037,86	\$ 66.572,15	\$ 77.106,43	\$ 87.640,72	

De la misma manera que se observó en el análisis de sensibilidad anterior, para el servicio de remodelación propuesto se estableció un monto promedio de \$. 273,00 a cobrar por los servicios de remodelación, bajo este precedente se requiere prestar el servicio de remodelación a por lo menos 153 viviendas como mínimo el primer año, e ir creciendo de acuerdo al porcentaje determinado del 9,08% (crecimiento promedio del sector de la construcción en los últimos cinco años) para empezar a generar rentabilidad al proyecto.

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Realizada la investigación necesaria, para proponer un Plan de Negocio para la conformación de una Empresa de Servicios de Mantenimiento y Remodelación para Viviendas se establecen las siguientes conclusiones y recomendaciones.

Las conclusiones tienen por objetivo designar a todas aquellas situaciones que signifiquen la finalización de un proceso, sea este un proceso de investigación, de análisis, una serie de eventos o cualquier otro elemento que implique avanzar hacia un final. La conclusión es la parte final de una cadena de eventos o circunstancias que se relacionan entre sí y que suceden de manera más o menos ordenada de acuerdo a diversos elementos.⁴²

Las recomendaciones, en un estudio de investigación están dirigidas a proporcionar sugerencias a la luz de los resultados, en este sentido las recomendaciones están dirigidas a acciones específicas en base a las consecuencias, de modo que las recomendaciones deben ser congruentes con los hallazgos y resultados afines con la investigación.⁴³

A continuación se enunciarán las conclusiones obtenidas de cada capítulo, y se plantearán recomendaciones.

6.1 Revisados los factores económicos, legales, políticos, ecológicos y culturales que rodean al proyecto propuesto, así como las cualidades, recursos y capacidades internas que debe

⁴²<http://www.definicionabc.com/general/conclusion.php#ixzz2Bwik0Bw0>

⁴³<http://www.monografias.com/trabajos17/conclusiones-en-investigacion/conclusiones-en-investigacion.shtml>

tener la organización empresarial, y por último las estrategias necesarias para el negocio planteado, se determina que el entorno es favorable y la creación de una empresa que ofrezca los servicios de mantenimiento y remodelación en la ciudad de Quito es prudente.

6.1.1 Recomendación:

Antes de iniciar un proyecto empresarial se deben analizar los factores económicos, legales, políticos, ecológicos y culturales que rodean al negocio, ya que conformaran el escenario sobre el cual se pondrá en marcha la propuesta, e influirán de manera directa en los resultados del ejercicio económico.

6.1.2 Recomendación:

Se deben considerar los recursos y capacidades necesarios con los cuales debe contar una empresa para poder desarrollar el negocio que se pretende.

6.1.3 Recomendación:

Es necesario establecer las estrategias de marketing en base al tipo de negocio que se planea emprender, y enfocado al tipo de clientes que se pretende alcanzar.

6.2 El Mantenimiento y la Remodelación son actividades complementarias a la construcción, pero son necesarias para prolongar la vida útil y mejorar cualquier inmueble, crear conciencia de la importancia de estas actividades mejoraría la calidad de vida de las

personas y potenciaría la oportunidad de negocio que existe con la necesidad de estos servicios, por consiguiente una empresa que oferte la amplia gama de trabajos que involucra el mantenimiento y remodelación de viviendas, y que a su vez innove de manera constante sus servicios, estaría aprovechando esta oportunidad de negocio perdurable en el tiempo mientras los inmuebles sean perecibles.

6.2.1 Recomendación:

Es indispensable innovar continuamente las técnicas, los estilos y las tendencias de mantenimiento y remodelación ya que de esto dependerá la diferenciación de la empresa, sobre sus competidores.

6.2.2 Recomendación:

Ofertar servicios de mantenimiento y remodelación, comprende una extensa gama de trabajos que pueden requerirse, por lo que es importante poder cubrir esta diversidad de labores o mantener aliados estratégicos.

6.2.3 Recomendación:

Se debe crear conciencia en el cliente, que invertir en la mejora de un inmueble, incrementa el patrimonio del propietario y no constituye un gasto, además de que mejorar la calidad de vida de los ocupantes.

6.3 Mediante el análisis del mercado, se determino que existe una buena demanda de servicios de mantenimiento y remodelación para viviendas, y no existe la suficiente oferta de estos servicios, además la mayor parte de prestadores actuales (competidores) realizan el trabajo de manera informal y no cumplen con las expectativas de los usuarios, este precedente afianza la oportunidad de negocio que se pretende aprovechar con la creación de una empresa que oferte trabajos de mantenimiento y remodelación.

6.3.1 Recomendación:

Se debe conocer los servicios (cualidades y deficiencias) que brindan los competidores, ya que esto permitirá tomar acciones de mejora y le permitirá a la organización una ventaja exponencial frente a la competencia.

6.3.2 Recomendación:

Debe tratarse de ofertar los trabajos de mantenimiento y remodelación de manera conjunta y además comercializar los servicios de forma cruzada para rentabilizar más a los clientes.

6.3.3 Recomendación:

Para cumplir con las expectativas del cliente, al prestar los servicios propuestos, se debe cuidar detalles importantes como son la calidad, el profesionalismo y la responsabilidad con los trabajos contratados.

6.4 Revisada la situación técnica, administrativa y legal, se concluye que la creación de la empresa INVIERSA Cía. Ltda., no constituye una inversión desproporcionada de recursos ni tiempo, para poner en marcha el proyecto propuesto se requerirá cumplir las normativas dispuestas, y con esto una serie de pasos normales y básicos para iniciar una organización empresarial en el Ecuador. El recurso más importante para esta empresa es sin duda el recurso humano, motor integral de cualquier organización.

6.4.1 Recomendación:

Se debe prestar atención al cumplimiento constante de las normativas vigentes en el país, y establecer responsables frente a las diversas obligaciones, con el fin de evitar contratiempos y sanciones por parte de los diferentes organismos de control.

6.4.2 Recomendación:

Motivar y medir de manera continua la satisfacción del recurso humano es de suma importancia ya que permitirá mejorar la productividad de los colaboradores de una organización.

6.4.3 Recomendación:

Es necesario determinar procesos técnicos y administrativos que sirvan para guiar las actividades cotidianas y normales en una organización.

6.5 El análisis financiero determino que prestar servicios de mantenimiento y remodelación es un buen negocio ya que no requiere de una inversión inicial fuerte y la estructura financiera necesaria no es compleja, además puede generarse rentabilidad desde los primeros años de haberse puesto en marcha el negocio, si se tiene una buena administración empresarial que presupueste sus finanzas en función de los recursos que se tiene o se requieren, para con esto planificar las acciones a tomar y así alcanzar los resultados que se desean.

6.5.1 Recomendación:

Se debe presupuestar cada periodo del ejercicio económico ya que con esto se podrá tomar acciones y decisiones oportunas para el bien de la organización.

6.5.2 Recomendación:

Debe analizarse y mejorarse de manera continua la estructura financiera de la empresa, ya que esto permitirá potenciar los resultados del negocio.

6.5.3 Recomendación:

Es importante establecer los recursos de una organización de manera funcional y en base a los resultados que se quiere obtener para así contar con una estructura financiera sostenible.

BIBLIOGRAFÍA

1. BACA URBINA (2007). *Elaboración y evaluación de Proyectos*
2. DIAZ J. (1999) *Crisis económica y protección social*. Quito: Abya Yala SIISE. Pág. 29
3. GUZMAN O (2002). *Diseño y evaluación de proyectos de inversión*: Una Aplicación práctica. Ecuador. Corporación Financiera Nacional. p. 3
4. HAMPTON D.R. (2001). *Administración de Empresas*. México: Mc. Graw Hill. 3ra edición.
5. VARELA RODRIGO (2008) *Innovación Empresarial*. Colombia: Pearson Educación. p.208
6. ZEITHAML., V. (2002). *Marketing de Servicios*. México: Mc Graw Hill. 2da edición.
7. AMERICA ECONOMIA (2012). [<http://www.americaeconomia.com/negocios-industrias/sector-de-la-construccion-en-ecuador-tuvo-el-mayor-repunte-economico-en-nueve-anos>], **Sector de la Construcción en Ecuador**
8. ARQUBA (2012). [<http://www.arquba.com/monografias-de-arquitectura/instalaciones-sanitarias/>] **Instalaciones Sanitarias**
9. BANCO CENTRAL DEL ECUADOR (2010). [<http://www.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Notas/Dolarizacion/Dolarizacion10anos.pdf>. Año 2010] **La dolarización**
10. BERCEAU C. (1985). [<http://www.conslab.cat/Arxius/Noticies/4955.25.3%20Historia%20Const.amb%20terra.pdf>] **Antecedentes históricos de la Construcción**
11. CÁMARA DE LA CONSTRUCCIÓN.EC [http://www.camaraconstruccionquito.ec/index.php?option=com_docman&Itemid=58&lang=es] **Normas de Construcción**
12. CÓDIGO DE LA CONSTRUCCIÓN, (2002). [http://ficm.uta.edu.ec/descargas/codigo_ecuatoriano_construccion.pdf] **Código de la Construcción**
13. COLEGIO DE INGENIEROS CIVILES DE PICHINCHA.EC [http://www.cicp-ec.com/index.php?option=com_content&view=category&id=13:newsflash&Itemid=22&layout=default]

14. CREA NEGOCIOS.COM (2012) [<http://www.crecenegocios.com/que-es-un-plan-de-negocios/>] **Conceptos para un Plan de Negocios**
15. DICCIONARIO ONLINE MITECNOLOGICO. (2010) [<http://www.mitecnologico.com/Main/ElConceptoDelMantenimiento>] **Concepto de Mantenimiento**
16. EL UNIVERSO (2011). [<http://www.eluniverso.com/2011/07/06/1/1356/construcción-tuvo-repunte-ultimos-9-anos.html>] **Sector de la Construcción.**
17. ENCICLOPEDIA WIKIPEDIA (2012). [<http://es.wikipedia.org/wiki/Pared>] **Tipos de Paredes**
18. GARCÍA J. (2008) [http://es.wikipedia.org/wiki/Instalaci%C3%B3n_el%C3%A9ctrica] **Elementos de Seguridad**
19. GUISARRE C. (2010). [<http://eonomiapais.com/2010/11/01/diferencias-entre-sueldo-y-salario/>] **Sueldo y Salario**
20. MI TECNOLOGICO.COM [<http://www.mitecnologico.com/Main/ElConceptoDelMantenimiento>] **Concepto de Mantenimiento.**
21. MINISTERIO DE FOMENTO DE ESPAÑA. (2005). [http://es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis_DAFO] **Análisis FODA**
22. NORMA ECUATORIANA DE LA CONSTRUCCION (2012). [http://www.normaconstruccion.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=1:elaboracion-de-la-norma-ecuatoriana-de-la-construccion-concluyo-con-exito&catid=1:latest-news-2012] **Norma Ecuatoriana de la Construcción.**
23. JIMÉNEZ W. (2011). [http://www.ratingspcr.com/archivos/publicaciones/SECTORIAL_ECUADOR_CONSTRUCCION_201103.pdf] **Sector de la Construcción.**
24. OFICAD.COM [<http://www.oficad.com/diccionario/diccionario.htm>]
25. PEREZ D. y AZCUE A. (2011). [http://rincondelarki.blogspot.com/2011/02/instalaciones-hidraulicas_13.html], **Instalaciones Hidráulicas**
26. PORTER M. (1985) [http://es.m.wikipedia.org/wiki/Cadena_de_valor], **Cadena de Valor**
27. RATINGS.COM[http://www.ratingspcr.com/archivos/publicaciones/SECTORIAL_ECUADOR_CONSTRUCCION_201103.pdf]
28. SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS. (2012). http://www.supercias.gob.ec/visorPDF.php?url=bd_supercias/descargas/ss/instructivo_soc.pdf **Constitución de Compañías**

29. TECHART (2012). [<http://www.tiposde.org/construccion/621-tipos-de-techos/>] **Tipos de Techos.**
30. TECHART (2012). [<http://www.tiposde.org/construccion/260-tipos-de-pisos/>] **Tipos de Pisos**
31. WIKIPEDIA. COM [<http://es.wikipedia.org/wiki/Mantenimiento#Ingenier.C3.ADa>] **Mantenimiento**

ANEXOS

14. La Superintendencia de Compañías después de registrar el acto jurídico, le entrega al usuario (en 24 horas):

- Formulario del RUC.
- Datos Generales.
- Cumplimiento de obligaciones y existencia legal.
- Nómina de socios.
- Datos de constitución.

15. Obtención del RUC en el Servicio de Rentas Internas, para ello debe presentar:

- Formulario RUC 0101-A y 01-B llenos, suscritos por el representante legal.
- Original y copia, o copia certificada de la escritura de constitución, inscrita en el Registro Mercantil.
- Original y copia, o copia certificada del nombramiento de representante legal inscrito en el Registro Mercantil.
- Original y copia de la planilla de agua, luz o teléfono del domicilio donde va a funcionar la compañía.

16. A fin de obtener el oficio para la liberación de fondos de la cuenta de integración de capital, debe presentar en la Superintendencia de Compañías copia simple del RUC.



PUNTOS DE RECEPCIÓN A NIVEL NACIONAL

GUAYAS
CENTRO DE CONVENCIONES RODOLFO BAQUERIZO
Av. 8 de Octubre y República
CÁMARA DE COMERCIO DE GUAYAS (solo para socios)
Av. Francisco de Orellana y Miguel H. Jover, Edificio Las Cometas piso 2.
Teléfono (04) 2567771 ext.362

QUITO
CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL, OFI
Av. Juan León Mera y Av. Patria, Mesanina
Teléfono (05) 2512027

QUINUA
Miguel J. Calle Jr. 1033 y Av. Ecuador
Teléfono (07) 2514251 / 2562225 / 2563810

PORTOBUENO
Av. Pablo Emilio Macías y Av. Universitaria y Calle Ochocho
Teléfono (06) 2538805 / 2538806

MACHALA
Av. 25 de Junio 325 entre Dama Vista y Colón
Teléfono (07) 2502511 / 2502512 / 2503306

JAMBO
Av. De las Américas 2024 entre Cúch y Neaquito
Teléfono (08) 2521515 / 2521611

LOJA
Juan José María Mora Alvarado y Luperón
Teléfono (07) 2554110

MANA
CÁMARA DE COMERCIO DE MANA
Av. Independencia y Calle 10 y 11, piso 2
Teléfono (05) 2525455 / 2525114

SANJA ELENA
CÁMARA DE COMERCIO DE LA LIBERTAD
Barrío Florencia, Av. Guzmán entre Calle 18 y 16
Teléfono (04) 2754203

QUEVEDO
CÁMARA DE COMERCIO DE QUEVEDO
Calle Salsipueda 217 y Av. 7 de Octubre y Bulvar
Teléfono (05) 2756621

ESMERALDAS
CÁMARA DE COMERCIO DE ESMERALDAS
Bolívar y Foch, Edificio Cámara de Comercio piso 2
Teléfono (06) 2425455 / 2425650

BAVARIA
CÁMARA DE COMERCIO DE BAVARIA
Villalba y Obispo Sandoval
Teléfono (06) 2594433

OTAVALO
MUNICIPIO DE OTAVALO
Quinta Morera y Bolívar, Teléfono (02) 2200325

LATACUNGA
CÁMARA DE COMERCIO DE LATACUNGA
Edificio de Orellana 16-110 y Chayagual (Bancaria), Teléfono (03) 2002521

RIOBAMBA
CÁMARA DE COMERCIO DE RIOBAMBA
Tr. Comodoro 200 y España, Teléfono (03) 2951903

SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS
CÁMARA DE COMERCIO DE SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS
Latacunga 712 entre 29 de mayo y 3 de Julio, Teléfono (07) 2750359

Recuerde:
Ningún trámite tiene costo



**SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑÍAS**



Pasos para la Constitución de una compañía

www.supercias.gob.ec



1. Obtener la aprobación de la reserva del nombre o razón social de la empresa sea por petición escrita o a través de nuestra página web. En la Superintendencia de Compañías (6 minutos)

2. Aperturar una cuenta de integración de capital en cualquier Institución del Sistema Financiero de la ciudad, si el aporte es en numerario.

3. Elevar a escritura pública la minuta de Constitución de la empresa, en cualquier Notaría Pública.

4. Presentar (mínimo) tres testimonios certificados de la escritura de constitución, con escrito firmado por un abogado, en los Centros de Atención al Usuario CAU. (Adjuntar copia de cédula de identidad y certificado de votación de las últimas elecciones, de quien suscribe el documento).

5. La Superintendencia de Compañías puede responder así:

Con Oficio:

- Con la observación pertinente a la escritura.

- Cuando por su objeto social deba obtener permisos previos tales como de la Agencia Nacional de Tránsito.

Se debe rectificar y/o ampliar cumpliendo con todas las observaciones realizadas y reingresar las escrituras para continuar con el proceso de constitución.

Con Resolución Favorable:

- Cuando el trámite ha sido aprobado debe continuarse con lo que dispone la Resolución Aprobatoria.

Desfavorable:

- Cuando el trámite ha sido negado motivadamente.

6. Publicar el extracto de la escritura en un periódico de amplia circulación en el domicilio de la empresa, por un solo día, (se recomienda adquirir tres ejemplares del mismo: uno para el Registro Mercantil, otro para la Superintendencia de Compañías y otro para la empresa).

7. Sentar Razón notarial de la resolución de Constitución en las escrituras, en la misma notaría donde reposa la matriz de la escritura de constitución.

8. Debe inscribir la escritura en el Registro Mercantil.

9. Debe inscribir en el Registro Mercantil el nombramiento de representante legal, para ello presentará cinco ejemplares de nombramientos (originales) con las copias de los cédulas de ciudadanía y certificado de votación en las últimas elecciones de los aceptantes.

10. Ingresar a la Intendencia de Compañías la siguiente documentación:

- El formulario (D1-A) con los datos requeridos.
- Un testimonio de escritura de constitución y la resolución debidamente inscritas en el Registro Mercantil.
- Un nombramiento de representante legal.
- Un ejemplar del diario en el cual conste la publicación del extracto.
- Cédula de ciudadanía y certificado de votación en las últimas elecciones (copias).
- Planilla de Servicios Básicos (luz, agua, teléfono) del representante legal de la compañía o de uno de los accionistas; si está a nombre de terceras personas traer la Autorización de uso del espacio físico, y/o contrato de arriendo inscrito en el juzgado de inquilinato (copias).

11. Entrega en 48 horas de parte de la Superintendencia de Compañías a los usuarios los siguientes documentos:

- Formulario del RUC.
- Datos Generales.
- Certificado de cumplimiento de obligaciones y existencia legal.
- Nómina de Socios.
- Oficio al Banco para liberación de fondos depositados en la cuenta de Integración de Capital.

12. Obtener el RUC y los demás documentos necesarios, adjuntando la patente municipal (escritura de constitución de la compañía y resolución de la Superintendencia de Compañías en original y copia, copias de cédula de ciudadanía y certificado de votación de las últimas elecciones del representante legal y dirección del establecimiento).

13. Documentos que debe presentar en la Superintendencia de Compañías para finalizar el trámite de constitución:

- Escritura con la respectiva resolución de la Superintendencia de Compañías inscrita en el Registro Mercantil.
- Un ejemplar del periódico (o copia certificada), en el cual se publicó el extracto de la escritura.
- Original o copias certificadas de los nombramientos de representante legal y administradores inscritos en el Registro Mercantil.
- Copia legible de la cédula de ciudadanía o paseaporte del representante legal y administrador de la compañía.
- Formulario del RUC (D1-A) original, lleno y firmado por el representante legal.
- Copia simple de planillas de agua, luz o teléfono, del domicilio de la compañía.

REQUISITOS PARA LA INSCRIPCIÓN DE SOCIEDADES DEL SECTOR PRIVADO

REQUISITOS SOCIEDADES PRIVADAS						
Documentos	BAJO CONTROL DE LA SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS, INCLUSIVE LAS COMPAÑÍAS TENEDORAS DE ACCIONES O HOLDING, ESTABLECIMIENTOS PERMANENTES	BAJO CONTROL DE LA SUPERINTENDENCIA DE BANCOS	CIVILES Y COMERCIALES	CIVILES, DE HECHO, PATRIMONIOS INDEPENDIENTES O AUTÓNOMOS CON O SIN PERSONERÍA JURÍDICA, CONTRATO DE CUENTAS DE PARTICIPACIÓN, CONSORCIO DE EMPRESAS, EMPRESAS UNIPERSONALES	ORGANIZACIONES NO GUBERNAMENTALES SIN FINES DE LUCRO	ESTABLECIMIENTOS PERMANENTES CON REPRESENTACIÓN
Formulario	RUCOL-A y RUCOL-B (debidamente firmados por el representante legal, apoderado o liquidador)					
Identificación de la sociedad:	Original y copia, o copia certificada de la escritura pública de constitución o domiciliación inscrita en el Registro Mercantil, a excepción de los Fideicomisos Mercantiles y Fondos de Inversión y Fondos Complementarios Previsionales		Original y copia, o copia certificada de la escritura pública de constitución inscrita en el Registro Mercantil	Original y copia, o copia certificada de la escritura pública o del contrato social otorgado ante notario o juez	Original y copia del acuerdo ministerial o resolución en el que se aprueba su creación. Para el caso de ONG's extranjeras autorización de funcionamiento emitida por el Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración	Original y copia o copia certificada del poder apostillado o legalizado en el Consulado del Ecuador en el país extranjero o en el Ministerio de Relaciones Exteriores e inscrito en el Registro Mercantil
	Original y copia de los hojas de datos generales otorgada por la Superintendencia de Compañías (Datos generales, Actos jurídicos y Accionistas)					
Identificación representante legal:	Original y copia, o copia certificada del nombramiento del representante legal inscrito en el Registro Mercantil			Original y copia, o copia certificada del nombramiento del representante legal notariado y con reconocimiento de firmas, para el caso de las Empresas Unipersonales el nombramiento deberá ser inscrito en el Registro Mercantil	Original y copia o copia notariada del nombramiento del representante legal avalado por el organismo ante el cual, la organización se encuentra registrada	Original y copia o copia certificada del poder emitido por la sociedad extranjera inscrito en el Registro Mercantil
	Ecuatorianos: Original y copia a color de la cédula vigente y original del certificado de votación. Se aceptan los certificados emitidos en el exterior. En caso de ausencia del país se presentará el Certificado de no presentación emitido por la Consejo Nacional Electoral o Provincial					
	Extranjeros Residentes: Original y copia a color de la cédula vigente					
	Extranjeros no Residentes: Original y copia a color del pasaporte y tipo de visa vigente. Se acepta cualquier tipo de visa vigente, excepto la que corresponda a transnótas (12-X).					
	Original y copia de la planilla de servicios básicos (agua, luz o teléfono). Debe constar a nombre de la sociedad, representante legal o accionistas y corresponder a uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción. En caso de que las planillas sean emitidas de manera acumulada y la última emitida no se encuentra vigente a la fecha, se adjuntará también un comprobante de pago de los últimos tres meses.					
	Original y copia del estado de cuenta bancario o de tarjeta de crédito o de telefonía celular. Debe constar a nombre de la sociedad, representante legal, accionista o socio y corresponder a uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción.					
Ubicación de la matriz y establecimientos, se presentará cualquiera de los siguientes:	Original y copia de la factura del servicio de televisión paga o de Internet. Debe constar a nombre de la sociedad, representante legal, accionista o socio y corresponder a uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción.					
	Cualquier documento emitido por una institución pública que detalle la dirección exacta del contribuyente por ejemplo: permiso anual de funcionamiento, el mismo que debe corresponder al año en el que se realiza la inscripción o del inmediatamente anterior. Para aquellos documentos cuyo plazo de vigencia no sea de un año, deben corresponder a uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción.					
	Original y copia del contrato de arrendamiento					
	Original y copia de la Escritura de Propiedad o de Compra venta del inmueble, debidamente inscrito en el Registro de la Propiedad; o certificado emitido por el registrador de la propiedad el mismo que tendrá vigencia de 3 meses desde la fecha de emisión.					
	Original y copia de la Contrato de Concesión Comercial o Contrato en Comodato					
	Original y copia de la Certificación de la Junta Parroquial más cercana al lugar del domicilio, únicamente para aquellos casos en que el predio no se encuentre catastrado. La certificación deberá encontrarse emitida a favor de la sociedad, representante legal o accionistas.					
Se presentará como requisito adicional una Carta de cesión de uso gratuito del inmueble cuando los documentos detallados anteriormente no se encuentren a nombre de la sociedad, representante legal, accionista o de algún familiar cercano como padres, hermanos e hijos. Se deberá adjuntar copia de la cédula del cedente. Este requisito no aplica para estados de cuenta bancario y de tarjeta de crédito.						
Observaciones Generales						
* Las copias de los requisitos presentados deberán estar en buenas condiciones y no en papel térmico.						
* Las sociedades dedicadas a la actividad de servicio de transporte terrestre de pasajeros y/o carga por carretera, adicionalmente deberán entregar una copia del informe de factibilidad otorgado por la Agencia Nacional de Regulación y Control de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial (ANRCTTSV) a la compañía o cooperativa de transporte.						
* Si la sociedad no ha actualizado su RUC hasta el 01/01/2004, deberá presentar original y copia de los requisitos establecidos para inscripción.						



DIRECCIÓN METROPOLITANA DE GESTIÓN DE INFORMACIÓN

Tasa de crecimiento poblacional (proyección)

















Años*	DMQ	Quito urbano	Quito rural
1962	3,99%	4,47%	2,98%
1974	3,63%	4,47%	1,36%
1982	4,54%	5,53%	0,71%
1990	2,56%	2,56%	3,68%
2001	2,61%	2,07%	4,68%
2010	2,59%	2,03%	4,30%
2020	2,19%	1,55%	3,75%

* Corresponde a los años en los que se desarrolló y de desarrollará los censos de población y vivienda

Fuente: Secretaría de Territorio, Hábitat y Vivienda

Elaboración: Dirección Metropolitana de Gestión de Información

Nota: Son datos derivados a partir de las tendencias de los censos de 1962, 1974, 1982, 1990 y 2001

	Fiat Fiorino 199,000 kms. Camioneta Cabina Simple, 1300 CC, Manual, 4 x 2, Gasolina, Vidrios manuales, Aire Acondicionado, Tela, Blanco, #90795  4	2009	\$10,500	Quito	
	Fiat Fiorino 77,358 kms. Camioneta Cabina Simple, 1300 CC, Manual, 4 x 2, Gasolina, Vidrios manuales, Calefacción, Tela, Blanco, #94062  4	2009	\$10,800	Quito	
	Fiat Fiorino 160,000 kms. Camioneta Cabina Simple, 1300 CC, Manual, 4 x 2, Gasolina, Vidrios manuales, Calefacción, Tela, Plata, #93238  4 Visitas 208	2008	\$9,800	Quito	
	Fiat Fiorino 122,701 kms. Camioneta Cabina Simple, 1300 CC, Manual, 4 x 2, Gasolina, Vidrios manuales, Aire Acondicionado, Tela, Blanco, #88198  6	2009	\$9,900	Quito	
	Fiat Fiorino 100,000 kms. Camioneta Cabina Simple, 1300 CC, Manual, 4 x 2, Gasolina, Vidrios manuales, Calefacción, Tela, Plata, #92141  6	2007	\$9,400	Ambato	
	Fiat Fiorino 97,000 kms. Camioneta Cabina Simple, 1300 CC, Manual, 4 x 2, Gasolina, Vidrios manuales, Aire Acondicionado, Blanco, #86579  4 Visitas 650	2009	\$9,400	Guayaquil	
	Fiat Fiorino 156,000 kms. Camioneta Cabina Simple, 1.3 CC, Manual, 4 x 2, Gasolina, Vidrios manuales, Tela, Blanco, #56714  2 Visitas 5606	2005	\$7,900	Quito	